

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Миколаївський національний університет ім. В.О. Сухомлинського

Корнєва Н.О.
Гуріна О.В.
Прокопенко В.Ю.
Данік Н.В.
Рудь І.Ю.
Колєватова А.В.
Копитіна І.В.

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Монографія

Миколаїв
«Ліон»
2019

УДК 336.1
ББК 65.050
Ф 59

АВТОРСЬКИЙ КОЛЛЕКТИВ:

Корнєва Н.О., Гуріна О.В., Прокопенко В.Ю., Данік Н.В., Рудь І.Ю.,
Колеватова А.В., Копитіна І.В

РЕЦЕНЗЕНТИ:

ПОГРІЩУК Г.Б., д-р. екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування Вінницького навчально-наукового
інституту економіки Тернопільського національного економічного
університету;

ШАПОШНИКОВ К.С., д-р. екон. наук, професор, директор
Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

*Розглянуто та схвалено на засіданні Вченої ради Миколаївського
національного університету імені В.О.Сухомлинського
(протокол № 8 від 25.11.2019р.)*

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ:** моногр. / За заг. ред. Н.О. Корнєва; кол.авт.
Н.В. Данік, І.Ю. Рудь, О.В. Гуріна, А.В. Колеватова, І.В.Копитіна - 2019. –
232 с.

ISBN 978-617-534-519-1

Колективна монографія є частиною науково-дослідної теми Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського «Фінансовий механізм управління економікою України в умовах глобалізації»(номер державної реєстрації 0118U004305 від 18.04.2018р). У монографії обґрунтовано теоретичні положення та методичні підходи щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму управління економікою України в умовах глобалізації; сформульовано концепцію формування фінансово-кредитного забезпечення розвитку вітчизняного підприємництва; представлено модель розвитку вітчизняного страхового ринку в умовах глобалізації та інституційне забезпечення його розвитку; систематизовано практики імплементації зарубіжного досвіду використання фінансового механізму розвитку підприємництва в приватному секторі України; визначено фінансові механізми забезпечення регіонального розвитку країни. Рекомендовано науковим працівникам, викладачам, органам державного управління та місцевого самоврядування, підприємцям, аспірантам і студентам вищих навчальних закладів економічних напрямів підготовки.

**УДК 336.1
ББК 65.050**

ISBN 978-617-534-519-1

© Корнєва Н.О., Гуріна О.В., Прокопенко В.Ю., Данік Н.В.,
Рудь І.Ю., Колеватова А.В., Копитіна І.В, 2019

ЗМІСТ

ВСТУП

1. Теоретичні положення та методичні підходи щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму управління економікою України в умовах глобалізації

1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження фінансово-кредитного механізму управління економікою України

1.2. Роль фінансово – кредитного механізму в структурній перебудові економіки України

1.3. Шляхи підвищення ефективності фінансово-кредитного механізму управління економікою України

2. Концепція формування фінансово-кредитного забезпечення розвитку вітчизняного підприємництва

2.1. Теоретико-методологічні основи формування фінансового забезпечення розвитку підприємництва

2.2. Фінансовий механізм розвитку та управління суб'єктами малого підприємництва України

2.3. Напрями оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах

3. Практика страхового менеджменту та інституційне забезпечення розвитку країни в умовах глобалізації

3.1. Теоретичні основи страхування та страхового менеджменту

3.2. Аналіз страхового ринку України

3.3. Основні проблеми розвитку та напрямки вдосконалення страхового ринку за умов сучасного стану економіки

4. Систематизація практики імплементації зарубіжного досвіду використання фінансового механізму розвитку підприємництва в приватному секторі України

4.1. Структурна трансформація та систематизація використання фінансового механізму суб'єктами підприємництва України

4.2. Методи державного регулювання та аналіз міжнародного становища малого та середнього бізнесу України

4.3. Імплементація зарубіжного досвіду державної фінансової політики підтримки малого підприємництва в Україні

5. Фінансові механізми забезпечення регіонального розвитку

5.1. Сучасні підходи до фінансування регіонального розвитку

5.2. Можливості імплементації досвіду фінансування регіонального розвитку країн ЄС у вітчизняну практику

5.3. Принципи формування фінансових механізмів забезпечення регіонального економічного розвитку

ВСТУП

Структурні перетворення національної економіки, посилення глобалізаційних процесів, обумовлюють необхідність відповідних трансформацій фінансово-кредитного механізму, важливою складовою якого є систематизація практики імплементації зарубіжного досвіду. Динамічний розвиток фінансової інфраструктури є чинником формування конкурентного середовища, прискорення науково-технічного прогресу, зростання рівня зайнятості, формування середнього класу. Це досягається шляхом оперативного реагування у відповідь на зміни у зовнішньому середовищі, внаслідок чого зростає національна конкурентоспроможність. Як свідчить досвід розвинених країн, досягнення цієї мети в умовах економічної нестабільності та рецесії можливе лише завдяки здійсненню зваженої державної фінансової політики підтримки підприємництва. З огляду на зазначене, доцільними є підвищення рівня ефективності державних та регіональних програм підтримки, обґрунтування пріоритетності підтримки підприємств за видами економічної діяльності та оптимізація застосовуваних державою фінансових інструментів.

В Україні накопичений величезний науково-інноваційний потенціал, показник втілення якого за останні роки знизився до критичного рівня, що стало загрозою національній безпеці. Регіональні програми, спеціалізовані центри, орієнтовані на конкурентоспроможність української економіки, не отримують достатньої підтримки з боку держави. Проте саме держава має інтегрувати кращі досягнення загальнонаукової і галузевої методології в практику, грати вирішальну роль у визначенні пріоритетів, стратегії та механізмів забезпечення розвитку економіки країни на інноваційній основі.

Отже, набувають актуальності наукові дослідження щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму управління економікою України в умовах глобалізації.

Монографія «Фінансовий механізм управління економікою України в умовах глобалізації» підготовлена за результатами дослідження наукової

теми кафедри фінансів та обліку Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського «Фінансовий механізм управління економікою України в умовах глобалізації». Монографія складається з п'яти розділів, у яких обґрунтовано теоретико-методологічні аспекти розвитку фінансового механізму управління економікою в умовах глобалізації, сучасні аспекти розробки та впровадження інноваційних продуктів у фінансовому та реальному секторах економіки України, впровадження моделей антикризового фінансового управління в реальному секторі економіки України.

Перший розділ монографії «Теоретичні положення та методичні підходи щодо удосконалення фінансово-кредитного механізму управління економікою України в умовах глобалізації», присвячено поглибленому аналізу наукової літератури щодо теоретико-методологічних засад та емпірики функціонування та розвитку фінансово-кредитного механізму в умовах глобалізації. Послідовно визначені концепти розвитку фінансово-кредитного механізму управління економікою України, що дало змогу окреслити напрями подальших досліджень.

У другому розділі «Концепція формування фінансово-кредитного забезпечення розвитку вітчизняного підприємства» розкрито суть теоретико-методологічних основ формування фінансового забезпечення розвитку підприємництва, а також охарактеризовано умови зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства, що є нестабільними, діяльність яких обумовлена кризовими явищами в економіці в цілому. Поглиблено теоретичні характеристики фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання та населення. Обґрунтовано напрями оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах

У третьому розділі монографії «Практика страхового менеджменту та інституційне забезпечення розвитку країни в умовах глобалізації»

досліджено теоретичні основи страхування та страхового менеджменту, проаналізовано страховий ринок України та надана модель розвитку вітчизняного страхового ринку в умовах глобалізації.

У четвертому розділі «Систематизація практики імплементації зарубіжного досвіду використання фінансового механізму розвитку підприємництва в приватному секторі України», досліджено концептуальні підходи формування фінансового механізму управління економікою в умовах глобалізації. Обґрунтовано методичні засади моделювання результативності державної фінансової підтримки малого підприємництва у країнах з розвинутою економікою з урахуванням впливу доступності джерел фінансування, забезпечення прозорості ведення підприємницької діяльності, цінової доступності матеріальних ресурсів, що дозволило визначити ключові чинники та виявити пріоритетні напрями підтримки розвитку підприємництва в приватному секторі України.

У п'ятому розділі «Фінансові механізми забезпечення регіонального економічного розвитку» досліджені фінансові механізми соціально-орієнтованої моделі регіонального розвитку, визначені концептуальні підходи до формування та реалізації стратегії економічного розвитку регіону в умовах соціалізації. Наголошено, що одним з найвагоміших бар'єрів на шляху соціально-орієнтованої моделі розвитку економіки в нашій країні є недостатній рівень фінансового забезпечення соціальної сфери, що у поєднанні з неефективним механізмом формування і розподілу фінансових ресурсів призвів до негативних соціальних наслідків, зубожіння значної частини населення та деградації соціальних інституцій. Окреслено основні проблеми у сфері фінансового забезпечення соціалізації регіонального розвитку в умовах запровадження реформи децентралізації. Зазначено, що основним шляхом вирішення вказаних проблем є удосконалення фінансового механізму забезпечення регіонального економічного розвитку.

Дана колективна монографія, з огляду на глибинність і різнобічність проблем підтримки і розвитку фінансового механізму управління

економікою України в умовах глобалізації, не в змозі дати вичерпну відповідь на усі поставлені в ній питання, не кажучи вже про ті аспекти, які з певних міркувань не знайшли у цьому дослідженні відображення. Проте сподіваємося, що здійсненні у монографії напрацювання теоретичного, методичного, аналітичного та практичного характеру будуть корисними для науковців, викладачів, керівників і спеціалістів, що працюють у цих напрямках, аспірантів, студентів і всіх, хто цікавиться даними питаннями.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

1.1. Теоретико-методологічні основи дослідження фінансово-кредитного механізму управління економікою України

Для кращого розуміння сутності фінансово-кредитного механізму, слід дати визначення фінансового механізму і кредитного механізму функціонування фінансових і кредитних відносин.

Фінансовий механізм являє собою сукупність форм і методів організації фінансових відносин через систему дії фінансових важелів, що виражається в плануванні, організації, координації, стимулювання та контроль фінансових ресурсів національної економіки (Рис. 1.1).

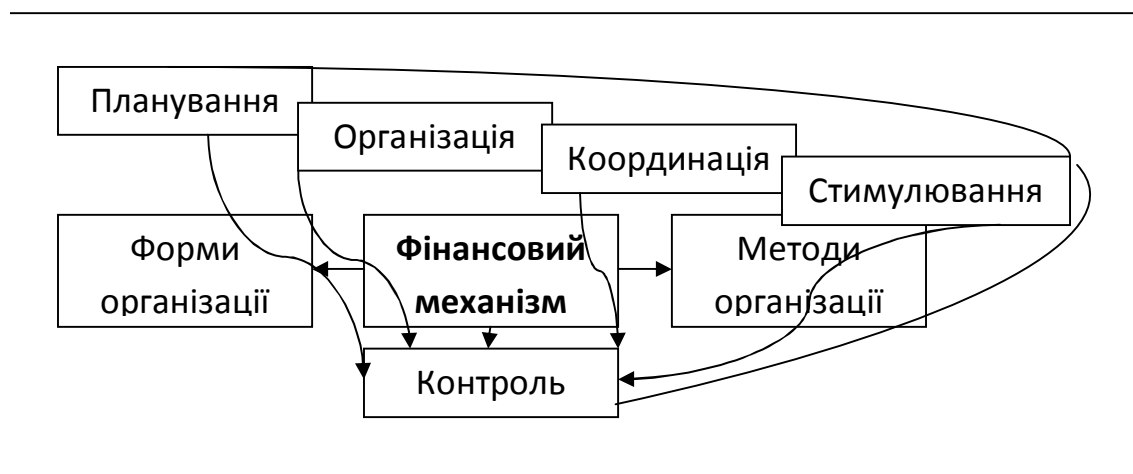


Рис. 1.1. Структура фінансового механізму

Кредитний механізм являє собою механізм управління кредитними відносинами через систему дії кредитних важелів, що виражається в плануванні кредиту, організації механізму кредитування, його контролі і стимулювання. Кредитування є способом фінансування суб'єктів економіки,

що являє собою складний процес і здійснюється на основі фінансових взаємовідносин шляхом укладення відповідних договорів між економічними суб'єктами і кредитними установами (Рис. 1.2).

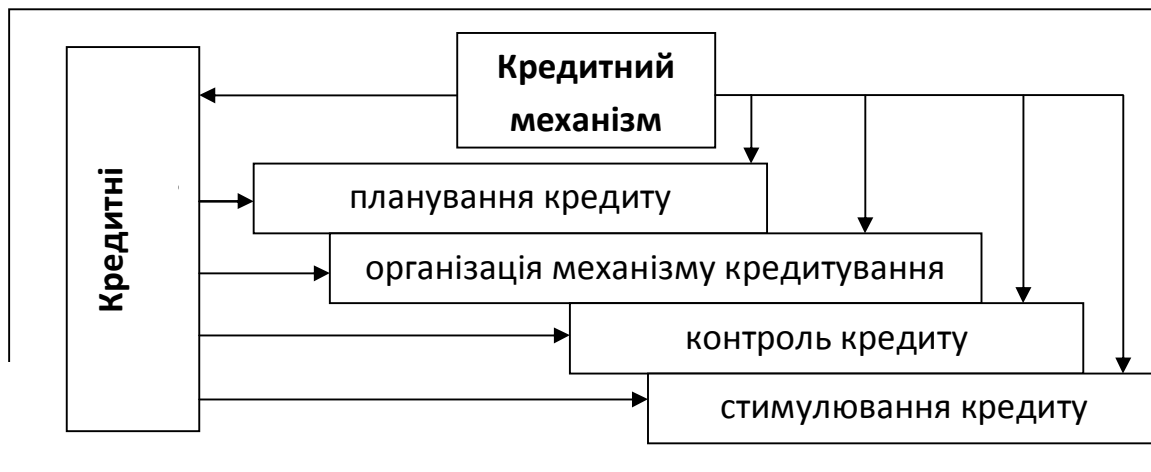


Рис. 1.2. Структура кредитного механізму

Фінансово-кредитний механізм, як і механізм ціноутворення через збалансування попиту і пропозиції, належить, згідно з сучасними економічними теоріями, до економічних методів регулювання ринкової економіки. Вплив на економіку через фінансовий механізм носить назву «вмонтованого стабілізатора», бо він рідко дає миттєвий результат, а його дія розрахована на певну перспективу. За визначенням О.Кириченка, він покликаний усунути викривлення в економіці, але не може повністю усунути порушення. Щоб скоріше досягти бажаного ефекту, цей механізм доповнюють ще й іншими методами, в тому числі й адміністративними [22, с. 21].

Фінансово-кредитний механізм - це сукупність методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання і систему фінансових індикаторів та фінансових інструментів, що дають можливість оцінити цей вплив. Він включає дві підсистеми: фінансове забезпечення і фінансове регулювання, а також систему управління за допомогою фінансових індикаторів та фінансових інструментів (Рис.1.3).

До структури фінансового забезпечення входять джерела фінансування підприємств: самофінансування, акціонерний капітал, кредитування і безповоротна фінансова допомога. До фінансового регулювання відносяться податки, внески до цільових і корпоративних фондів, процентні ставки, субсидії та дотації. Вони реалізуються через фінансові інструменти (податки, внески, відрахування та інші обов'язкові платежі) й фінансові індикатори (категорії, показники, коефіцієнти).



Рис. 1.3. Структура фінансово-кредитного механізму

Фінансово-кредитний механізм з урахуванням вимог системного походу, являє собою не механічну суму методів, важелів і стимулів, а їх певну сукупність, яка має нові властивості, відмінні від властивостей складових її елементів [11, с.85].

Фінансово-кредитний механізм як система управління має свої підсистеми різного рівня, структурно відповідні складу фінансово-кредитної системи України. Також фінансово-кредитний механізм припустимо розглядати як підсистеми управління економікою країни. Таким чином,

відбувається поділ системи на дві частини: підсистему управляючу і підсистему керовану. Керуюча підсистема - це суб'єкт управління фінансами, або фінансово-кредитний механізм. У теж час фінанси не тільки засіб управління, але й об'єкт управління, тобто керована система [2, с. 49].

Ще один аспект системного підходу полягає в необхідності врахування зовнішньої по відношенню до системи управління середовища. Для фінансово-кредитного механізму як системи управління зовнішнім середовищем будуть системи управління інших компонентів економічного механізму, вся сукупність товарно-грошових відносин з властивими їм вартісними категоріями, економічними методами, важелями і стимулами.

Фінансово-кредитний механізм являє собою систему управління, і його успішне функціонування прямо пов'язане з використанням категорій теорії управління виробництвом. В даний час сутність фінансово-кредитного механізму розкрита не повністю, оскільки закономірності управління фінансами досліджені ще не достатньо. Щоб змінити такий стан, на нашу думку, необхідно зробити упор у вивченні основних досягнень теорії управління виробництвом, яка дає методологію до вирішення актуальних проблем посилення впливу фінансів і кредиту на виробництво [6, с. 48].

Державі для виконання своїх функцій необхідні кошти. Вона їх отримує при допомозі первинного і вторинного розподілу ВВП. Таким чином реалізується на практиці розподільна функція фінансів. Інструментом відносин розподілу є фінансово – кредитний механізм, який є складовою частиною господарського механізму.

Продуманий і досконалий фінансово – кредитний механізм стимулює весь процес відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Він покликаний забезпечити найсприятливіші умови для дії об'єктивних економічних законів. Фінансово – кредитний механізм повинен бути ефективним. Узагальнюючим показником ефективності фінансового механізму на макрорівні є темпи зростання валового внутрішнього продукту, а на мікрорівні – показники нарощування виробництва, обсягу реалізації

продукції чи надання послуг.

У економічній літературі немає єдиної думки щодо визначення фінансового механізму, відсутній системний, інтегрований підхід до розуміння цієї важливої і складної економічної категорії.

На наш погляд, фінансово – кредитний механізм організації економіки – це система визначених фінансовою політикою фінансових методів і фінансових важелів, які використовують у своїй діяльності держава та підприємства за їх відповідного правового, нормативного та інформаційного забезпечення.

На нашу думку, невід’ємним елементом фінансового механізму слід розглядати і фінансову політику. Фінансова політика держави на базі правового, нормативного та інформаційного забезпечення формує відповідне фінансове середовище, яке є вкрай важливим для функціонування фінансового механізму.

Таким чином фінансовий механізм організації економіки України включає шість елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове забезпечення, нормативне забезпечення, інформаційне забезпечення і фінансову політику.

Реалізація фінансового механізму організації економіки здійснюється через сукупність управлінських функцій: прогнозування, планування, стимулювання, координування, організацію, регулювання, контроль.

У національній економіці фінансовий механізм організації економіки забезпечує необхідні вартісно-грошові і натурально-речові пропорції та їхнє відтворення. Він діє за наявності трьох головних умов: чітких стратегічних і тактичних цілей, необхідних фінансових ресурсів і потрібних фінансових методів та важелів впливу.

Фінансові методи формуються і діють історично. Одні з них появляються і відмирають, натомість з’являються нові. Такі з них, як лізинг, факторинг, франчайзинг та інші появилися у перехідній економіці і служать для становлення та подальшого розвитку ринкових умов господарювання.

Більшість фінансових методів та важелів перейшли у ринкову економіку України з попередніх економічних систем. Це оподаткування, страхування, кредитування, фінансування, планування та ін. Проте в ринкових умовах ці та інші фінансові методи наповнюються ширшим змістом, бо в цих умовах постійно ускладнюються взаємозв'язки суб'єктів господарювання, удосконалюється система їхнього забезпечення.

Серед фінансових важелів, які є найактивнішим елементом фінансового механізму, слід виділити податок. Саме завдяки податкам держава забезпечує фінансове регулювання, створює сприятливі умови для розвитку підприємництва, забезпечує постійне поступлення коштів до бюджету тощо. Якщо ж податки високі, запроваджена велика їх кількість, необдуманно надано пільги підприємствам чи окремим галузям, то це веде до згорання виробництва, появи тіньового сектора тощо.

Найбільш яскравим проявом наукового обґрунтування гуманітарних принципів соціально-економічного розвитку на сучасному етапі є концепція людського розвитку, відповідно до якої соціально-економічний розвиток – це одночасно і мета, і засіб досягнення суспільного прогресу. Такий підхід методологічно базується на базових засадах неінституціоналізму, відповідно до якого соціально-економічний розвиток детермінований економічними та інституціональними чинниками. З цих позицій автор у роботі визначає соціально-економічний розвиток як еволюційний процес досягнення внаслідок економічних та інституційних реформ високих показників економічного зростання, збільшення на цій основі інвестицій у людський капітал, розвитку соціальної інфраструктури, а також утвердження демократичних принципів та забезпечення реалізації верховенства права [1, с. 150].

Автором доведено, що саме з цих позицій необхідно формувати національну стратегію соціально-економічного розвитку, концептуальними засадами якої повинні бути:

- по-перше, утвердження у суспільстві фундаментальних демократичних

цінностей (свободи, рівності, взаємної толерантності, терпимості, забезпечення дотримання верховенства права) як фундаментальної основи реалізації системних реформ в усіх сферах життєдіяльності людини, в тому числі і в економічній сфері;

- по-друге, орієнтація економічних реформ на стимулювання економічного зростання як економічного фундаменту забезпечення гідного рівня життя людини та соціально-економічного розвитку;

- по-третє, формування ефективних механізмів раціонального використання національних природних, людських та фінансових ресурсів, зростання на цій основі економічної самодостатності, узгодженості мети соціально-економічного розвитку та ресурсного потенціалу, стимулювання соціально-економічного розвитку.

Обґрунтовано, що успішна реалізація національної стратегії соціально-економічного розвитку має базуватись на відповідній теоретичній основі та враховувати досвід моделей соціально-економічного розвитку провідних країн світу.

За результатами дослідження виявлено, що успіх соціально-економічних реформ у стабілізації фінансово-кредитного механізму реалізується завдяки дії об'єктивних стимулів ринкового механізму, а також за підтримки держави шляхом використання адміністративних важелів прямої дії або стимулювальних методів опосередкованого впливу на розвиток соціально-економічних процесів. Зазначено, що в умовах ринкової економіки широке застосування мають стимулювальні механізми, що реалізуються на системній основі шляхом розроблення відповідної національної стратегії соціально-економічного розвитку та передбачають комплекс секторальних інституційних, економічних та соціальних реформ. Їхня синергетична взаємодія є основою формування системних механізмів стимулювання соціально-економічного розвитку.

Успіх реалізації економічних реформ значною мірою детермінований фінансовим потенціалом та розвитком фінансової системи, які слід

розглядати в контексті економічної, соціальної та інституційної ефективності використання стимулювального потенціалу фінансової системи на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях.

Тож фінансування процесів соціально-економічного розвитку слід передусім розглядати з позиції цілеспрямованого вибору механізмів раціонального й ефективного використання фінансових ресурсів, виходячи з їх економічної доцільності та соціальної ефективності, а також національних пріоритетів соціально-економічного розвитку. В умовах ринкової економіки, як свідчать аналітичні та емпіричні дослідження, важливе значення надається фінансуванню процесів соціально-економічного розвитку на кредитній основі, що сприяє раціональному та ефективному використанню фінансових ресурсів, стимулює економічну активність суб'єктів господарювання, а відтак підвищує рівень зайнятості та добробуту в суспільстві [3, с.100].

У цьому зв'язку кредитний ринок розглядається як інституційно впорядкований механізм акумуляції та алокації кредитних ресурсів, представлений функціонуванням банківських і небанківських кредитних інститутів, що забезпечують пропозицію кредитних ресурсів через банківський, небанківський і фондовий канали та задовольняють попит на них суб'єктів національної економіки. З'ясовано, що на практиці часто спостерігається відхилення від стану рівноваги, що зачіпає різні ринки, в тому числі і кредитний ринок, поширюючи кризові явища в економіці.

Тому кредитну рівновагу слід розглядати іманентною складовою макроекономічної рівноваги, складнощі автоматичного досягнення якої зумовлені специфікою функціонування кредитного ринку (передусім явищем інформаційної асиметрії між кредитором та позичальником), що в умовах кризи може призводити до обмеження пропозиції кредиту та поглиблення кризових явищ в економіці [4, с.55].

Це доводить необхідність застосування державних регулятивних заходів у кредитній сфері, зокрема доцільність проведення монетарної політики центрального банку країни, ефективність якої слід розглядати не лише з

позиції регулювання грошової пропозиції та дотримання цінової стабільності, але і з позиції регулювання пропозиції кредиту та кредитного стимулювання посткризового відновлення національної економіки.

Об'єктивне зростання в умовах ринкової економіки вагомості фінансово-кредитного механізму стимулювання процесів соціально-економічного розвитку передбачає необхідність формування науково обгрунтованих рекомендацій щодо ефективного використання його потенціалу на всіх рівнях економічної системи (мікро-, мезо-, макроекономічному) з точки зору визначення структурно-функціональних особливостей його впливу на базові макроекономічні показники, розвиток окремих секторів національної економіки, доступ суб'єктів господарювання до зовнішнього фінансування на кредитних засадах і ролі у цьому процесі головних кредиторів національної економіки – банківських установ [14, с.80].

Структурні та функціональні особливості фінансово-кредитного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку реалізуються передусім через систему взаємозв'язків між суб'єктами кредитного ринку (фінансовими посередниками та реальним сектором економіки) та визначають рівень кредитного стимулювання не лише окремих суб'єктів ринку, але й окремих секторів та усієї національної економіки.

Водночас ефективне функціонування фінансово-кредитного механізму неможливе без урахування впливу держави на діяльність фінансового сектору, який реалізується через формування стандартів державного регулювання та нагляду за наданням фінансовими інститутами кредитних послуг і зміцнення на цій основі національних фінансових систем, а також досягнення цільових орієнтирів та інструментів монетарної політики центрального банку відповідно до національних пріоритетів та національної стратегії соціально-економічного розвитку.

Водночас ґрунтовне дослідження фінансово-кредитного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку є неможливим без аналізу інституційних засад його реалізації з урахуванням політико-економічної

ситуації у країні, стратегії та моделі національної економіки, розвитку її фінансового сектору, що знаходить відображення в особливостях функціонування національного кредитного ринку та його інститутів, державного регулювання грошово-кредитної сфери, правових та соціокультурних аспектів кредитної діяльності тощо [17, с.134].

Система формальних та неформальних інститутів, які формують «правила гри» учасників кредитних взаємовідносин, регламентуючи порядок і механізм функціонування кредитного ринку, створення й функціонування кредитних інститутів, розвиток кредитних інструментів та технологій кредитування національної економіки, забезпечуючи доступність кредитних послуг як для суб'єктів господарювання (корпорацій), так і для домашніх господарств, створюючи стимули (або ж, навпаки, обмежуючи) зростання економічної активності та добробуту громадян, а відтак і соціально-економічного розвитку загалом.

Причому усвідомлене включення інститутів у науковий аналіз фінансово-кредитного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку передбачає врахування не лише інституціональних особливостей реалізації об'єктивних закономірностей ринкової організації кредитного механізму, а й суб'єктивних конструкцій його державного регулювання, за допомогою яких формуються стимули ефективного та раціонального використання фінансових ресурсів [21, с.146].

Кредит на сучасному етапі є не лише об'єктивною економічною категорією, але й інститутом фінансового стимулювання процесів соціально-економічного розвитку, що реалізується в умовах відповідно сформованого інституційного середовища та посилює відповідальність на усіх рівнях економічної системи (мікро-, мезо- та макроекономічному) за раціональне використання фінансових ресурсів, сприяючи більш планомірному, прогнозованому та узгодженому фінансуванню проектів та програм соціально-економічного розвитку. У монографії кредитний механізм стимулювання соціально-економічного розвитку визначено як інституційно-

економічну систему фінансування проектів та програм соціально-економічного розвитку на поворотній та платній основі, що реалізується в умовах сформованого інституційного середовища, яке забезпечує ефективне функціонування інститутів кредитного ринку, які на основі ринкових важелів у взаємодії з узгодженими діями органів державної влади забезпечують акумуляцію та алокацію кредитних ресурсів на мікро-, мезо- та макроекономічному рівнях, сприяючи таким чином продуктивному використанню усього суспільного капіталу та максимальній узгодженості мети економічного розвитку і наявних ресурсів, а відтак і соціально-економічному прогресу загалом.

Зроблено висновок, що формування фінансово-кредитного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку може бути ефективним, якщо базуватиметься на економічно обґрунтованих та інституційно-обумовлених засадах, з урахуванням яких автором обґрунтовано підходи до формування фінансово-кредитного механізму. Запропонований методологічний підхід сприятиме системному дослідженню усіх ланок фінансово-кредитного механізму, аналіз його об'єктивної сутності та особливостей інституціональної конструкції з урахуванням національних особливостей його формування в умовах ринкових трансформацій та національного державотворення.

1.2. Роль фінансово – кредитного механізму в структурній перебудові економіки України

На сучасному етапі розвитку України основними пріоритетами забезпечення трансформації національної економіки, особливо в контексті підвищення її конкурентоспроможності в рамках світового господарства, мають стати: здійснення адекватних до ринкових умов структурних перетворень, прискорення темпів науково-технічного прогресу та поступовий перехід на стійкі темпи економічного зростання в аспекті

забезпечення збалансованого розвитку України.

Досвід держав з розвиненою економікою свідчить, що в досягненні за значених пріоритетів найбільш вагому роль відіграє дієва структурна державна політика, яка виходить з об'єктивної оцінки, реальних потреб ринку та можливостей національного господарського комплексу, орієнтована на ринковий попит у кожному окремому секторі економіки. Серед чинників, що визначають зростання національної економіки, особливе місце займає її структура.

Зважаючи на те, що національна економіка належить до надзвичайно складних, багатовимірних систем, її структура не є стабільною, вона постійно змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників. Структурні зрушення, що відбуваються в економіці, супроводжуються прогресивними або депресивними змінами, що, в свою чергу, порізно відображається на характері і темпах економічного зростання. Тобто нарощування потенціалу національних економік, підвищення їх ефективності безпосередньо пов'язане із проведенням активної структурної політики, що становить ключовий елемент загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави. Саме тому з кінця 70-х років минулого століття широкомасштабна структурна трансформація охопила найбільш розвинені держави, і набула глобального характеру [7; с.275].

У найбільш загальному розумінні структурна перебудова — це зміна політичного, управлінського, економічного мислення з метою отримання обсягу і структури національного продукту, що відповідають внутрішнім потребам і міжнародному товарообміну та оптимізації з цією метою пропорцій як зайнятості в управлінні і економіці, так і капіталі і його розміщенні на території держави. Для забезпечення ефективності структурних перетворень особливого значення набуває розробка та втілення науково-обґрунтованої структурної політики, що охоплює завдання щодо вирішення загальних економічних проблем, які виникають внаслідок структурних зрушень в економіці, всередині галузей та між ними, між

регіонами та між групами підприємств. Під структурною політикою держави розуміють обґрунтування цілей та характеру структурних перетворень в економіці, визначення її пріоритетних ланок та оптимального співвідношення між ними. Її призначення полягає в сприянні досягнення такої структури національної економіки, за якої на цьому історичному етапі забезпечуються економічне зростання та вирішення актуальних проблем сьогодення [5].

Відповідно до цілеспрямованої системи заходів структурної політики, повинні забезпечуватися прогресивні структурні перетворення у всіх макроекономічних структурах економіки шляхом урахування сучасних тенденцій розвитку та використання конкурентних переваг держави. Структурно-трансформаційний процес, який охопив світову економіку в другій половині ХХ ст. характеризувався новими якісними рисами та став невід'ємною частиною світового цивілізаційного прогресу.

Досвід розвинутих держав показав, що високий рівень споживання на індустріальній основі досягається непомірно дорогою ціною:

- розтратою земельних ресурсів;
- нераціональним використанням людського потенціалу;
- порушенням рівноваги між діяльністю людини та природним середовищем.

У різних державах застосовуються різні інструменти формування та реалізації структурної політики. За сучасних умов розвитку інтеграційних процесів постає необхідність аналізу світового досвіду в про веденні структурної перебудови, вибору її стратегічних пріоритетів, створенні оптимальних форм, механізмів та засобів, спрямованих на забезпечення економічного розвитку держави. При використанні світового досвіду для пошуку власної оптимальної структурної політики необхідно враховувати, що її реалізація різними державами Європи завжди призводить до різного ступеня ефективності її результатів, які обумовлюється значною кількістю факторів, зокрема економічними, соціальними, природно-географічними,

екологічними особливостями кожної держави [9, с.25].

Сучасна держава є необхідною складовою частиною ринкового економічного механізму. Здійснює вона свою регулюючу діяльність у різних напрямках, застосовуючи різні методи та інструменти впливу на економіку. Серед них можна виділити структурну, інвестиційну та науковотехнічну політику, що здійснюється через різні форми державного планування та програмування; сукупність адміністративних та економічних методів регулювання; фіскальну, кредитно-грошову, соціальну та зовнішньо-економічну політику тощо.

Важливе значення в діяльності держави відіграє її структурна політика як форма довгострокового регулювання. Вона охоплює такі основні напрями:

а) стимулювання освоєння нових галузей і сфер, де немає визначеності з майбутніми прибутками, з метою створення виробничої інфраструктури, яка б відповідала вимогам НТП;

б) подолання економічної відсталості деяких регіонів і видів виробництва;

в) підвищення ефективності і конкурентоспроможність національної економіки на всіх рівнях бізнесу [12, с.241].

Через те, що структурна перебудова економіки — довготривалий і капіталомісткий процес, то здійснення практичних заходів та найбільш суттєвих змін в основних секторах і галузях економіки доцільно проводити в три етапи.

На першому етапі досягається стабілізація економіки. Головною її метою вважається призупинення спаду виробництва та інфляційних процесів. До пріоритетних завдань структурної перебудови на цьому етапі належать такі, які здатні в найближчий час зламати негативні тенденції розвитку економіки й стабілізувати соціально-економічний стан України.

На другому етапі забезпечується активізація економічного розвитку. Головною метою є відродження позитивних тенденцій в інвестиційній діяльності та науково-технічній перебудові виробництва, розвиток

господарських зав'язків за більш ефективною схемою формування активного торговельного балансу та зміцнення бюджетно-фінансової й кредитно-грошової незалежності України.

На третьому етапі відбувається становлення раціональної структури економіки. Головна мета цього етапу полягає в досягненні стабільного й ефективного функціонування всіх життєво важливих систем економіки України та створення умов для забезпечення високої якості життя населення, активної мотивації до трудової й підприємницької діяльності та рівноправного партнерства України у світовому економічному просторі [18, с.33].

Для забезпечення макроекономічних пропорцій економіки необхідно виконати такі умови:

— стабілізувати економіку, вийти з кризового стану та поступово підвищувати темпи і збільшувати обсяги виробництва валового національного продукту;

— забезпечувати більш ефективне використання національного доходу шляхом підвищення в ньому частки фонду нагромадження;

— поліпшувати структуру валового національного продукту в напрямі соціальної орієнтації за рахунок збільшення в ньому питомої ваги предметів народного споживання;

— прискорювати розвиток невиробничої сфери з підвищенням її частки в структурі ВВП;

— поліпшувати структуру особистого споживання матеріальних благ за рахунок збільшення в них питомої ваги непродовольчих товарів;

— удосконалювати структуру ВВП за рахунок збільшення в ньому частки фінансових та загальнодержавних секторів.

Завдання регулюючих органів полягає в тому, щоб захистити клієнтів від втрати довіри до фінансово-кредитної системи в цілому і таким чином запобігти ланцюговим реакціям у цій сфері. Важливий і досить впливовий фактор – ступінь поінформованості клієнтів, а тому необхідно враховувати,

наскільки достатній обсяг інформації про стан платоспроможності установи; рівень захищеності прав клієнтів; ступінь важливості вкладів для кредиторів.

Державне регулювання фінансово-кредитної діяльності повинно підпорядковуватися низці загальних та спеціальних принципів. До загальних принципів доцільно віднести: достатність, адекватність, еластичність, послідовність, відкритість, справедливість. Зміст цих принципів наведено на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Характеристика загальних принципів державного регулювання фінансово-кредитної діяльності

Спеціальні (економіко-правові) принципи регулювання фінансово-кредитної системи в умовах відкритої економіки систематизовані в табл. 1.1.

Перехід від жорстко централізованої фінансово-кредитної системи до нових, комерціалізованих умов функціонування фінансових посередників у ринковій економіці від самого початку вимагав створення чітких законодавчих основ їхньої діяльності, а також ефективного регулювання та нагляду за процесами їхнього формування. Істотна неузгодженість і незалежність двох рівнів фінансово-кредитної системи (банківських і небанківських фінансово-кредитних установ) заклала основу багатьох конфліктів і нестабільність взаємовідносин як між цими рівнями, так і в середині кожного з них. Суто рамковий характер чинного законодавства зумовив індиферентне ставлення до вироблення підзаконних правових установок, які б чітко регулювали взаємовідносини всіх фінансово-кредитних установ.

Таблиця 1.1

Економіко-правові принципи регулювання фінансово-кредитної діяльності в умовах відкритої економіки

Принцип	Особливості прояву
Свободи економічної діяльності	Суб'єкти ринку фінансово-банківських послуг мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить чинному законодавству країни. Обмеження в діяльності на ринку фінансово-банківських послуг передбачається законодавством країни
Неухильного виконання економічних нормативів, установлених регулятивними органами країни відповідно до чинного законодавства країни	Принцип зобов'язує суб'єктів фінансово-банківських правовідносин дотримуватися правил поведінки, приписуваних нормами фінансового права
Поєднання публічних і приватних засад у фінансово-кредитній сфері	З одного боку, держава займається організацією, регулюванням і управлінням фінансово-кредитною системою в інтересах усього суспільства, а з іншого, виявляються приватні інтереси кредитних установ, клієнтів, тобто діє паритет інтересів усіх суб'єктів фінансового права

Задоволення потреб клієнтів та максимізації отримання прибутку банківськими та іншими кредитно-фінансовими установами	Зростання прибутку можливе завдяки зростанню попиту клієнтів на такі послуги. Установа, щоб максимізувати прибуток, повинна забезпечити задоволення своїх клієнтів
Добровільності взаємовідносин і взаємної зацікавленості банківських та інших кредитно-фінансових установ та їхніх клієнтів	Суб'єкти фінансових (банківських) правовідносин (при кредитуванні, організації розрахунків) будують відносини на підставі рівності сторін, їхньої диспозитивності та ініціативності у формуванні й виконанні прав і обов'язків. У цих відносинах виявляються взаємна воля і свідомість учасників
Підтримки конкуренції та заборони економічної діяльності, спрямованої на монополізацію й недобросовісну конкуренцію	Це означає, що банкам та іншим кредитно-фінансовим установам забороняється укладати угоди з метою обмеження конкуренції в діяльності, а також монополізації умов здійснення операцій та послуг, установлення відсоткових ставок і комісійної винагороди.
Нагляду за діяльністю банківських та інших кредитно-фінансових установ	У належному функціонуванні фінансово-кредитної системи найважливіша роль відводиться нагляду. Без нього не може здійснюватися економічна діяльність, за його допомогою забороняється втручання держави у внутрішньогосподарську діяльність фінансовокредитних установ, забезпечується законність у фінансово-кредитній сфері

Аналіз показує, що зміцнення законодавчих основ діючої моделі фінансово-кредитної системи вимагає розроблення та прийняття нових законів, а також унесення суттєвих коректив у чинне законодавство, зокрема, з таких питань:

- структуризації фінансово-кредитного середовища;
- виділення сфер відповідальності і виконання зобов'язань кожного з сегментів фінансово-кредитної системи;
- розроблення на законодавчій основі і введення в дію механізму стимулювання нагромаджень фізичних та юридичних осіб, який повинен базуватися на гарантіях держави щодо забезпечення цих нагромаджень, а також заходах, які спонукають до нагромадження фінансових ресурсів;

– підпорядкування всіх рішень, що приймаються, і законодавчо-правових норм критерію забезпечення відповідності фінансово-кредитних установ за прийнятими ними зобов'язаннями перед партнерами, акціонерами, клієнтами та іншими контрагентами перед державою.

Особливо несприятливий стан із законодавчою базою в інвестиційній сфері, що є однією з причин інвестиційної кризи, яка має місце в країні. Здійснення таких заходів як зниження процентних ставок, рівня інфляції і стабілізація курсу національної грошової одиниці недостатнє. Для цього також необхідно створити відповідну правову базу, яка сприятиме припливу перш за все внутрішніх інвестицій.

Особливої уваги заслуговує питання про законодавче визначення самого механізму здійснення інвестицій в економіку. Такий механізм міг би включати, по-перше, види інвестицій і визначення сфери їх правового регулювання, у тому числі особливості участі різних інвесторів у кредитуванні інвестиційних проектів, а також права юридичних осіб на емісію боргових цінних паперів; по-друге, порядок придбання прав власності інвестором; по-третє, порядок державного регулювання інвестиційної діяльності, що включає принципи розміщення централізованих інвестиційних ресурсів і державних замовлень, механізм підтримки державою пріоритетних галузей і виробництв. Початковою базою, на якій доцільно вдосконалювати фінансово-кредитне законодавство, повинна стати Концепція розвитку фінансово-кредитної сфери України (рис. 1.5).

Неузгодженість позицій з цього питання офіційних урядових структур, з одного боку, та фінансово-кредитної сфери країни, з іншого, перешкоджає виробленню обґрунтованої концепції економічної реформи, а відповідно вдосконаленню фінансово-кредитного законодавства. На нашу думку, необхідно здійснити суцільну інвентаризацію масиву діючих законів і підзаконних актів, що регламентують діяльність фінансово-кредитних установ. Це дасть змогу сформулювати цілісне уявлення про стан правового забезпечення фінансово-кредитної сфери, виявити наявні проблеми і

протириччя, визначити першочергові і стратегічні завдання. Тому підготовка законопроектів, спрямованих на вдосконалення чинного законодавства, усунення наявних у ньому прогалин, – одне з першочергових завдань, від вирішення яких значно залежить і розвиток фінансово-кредитних відносин.

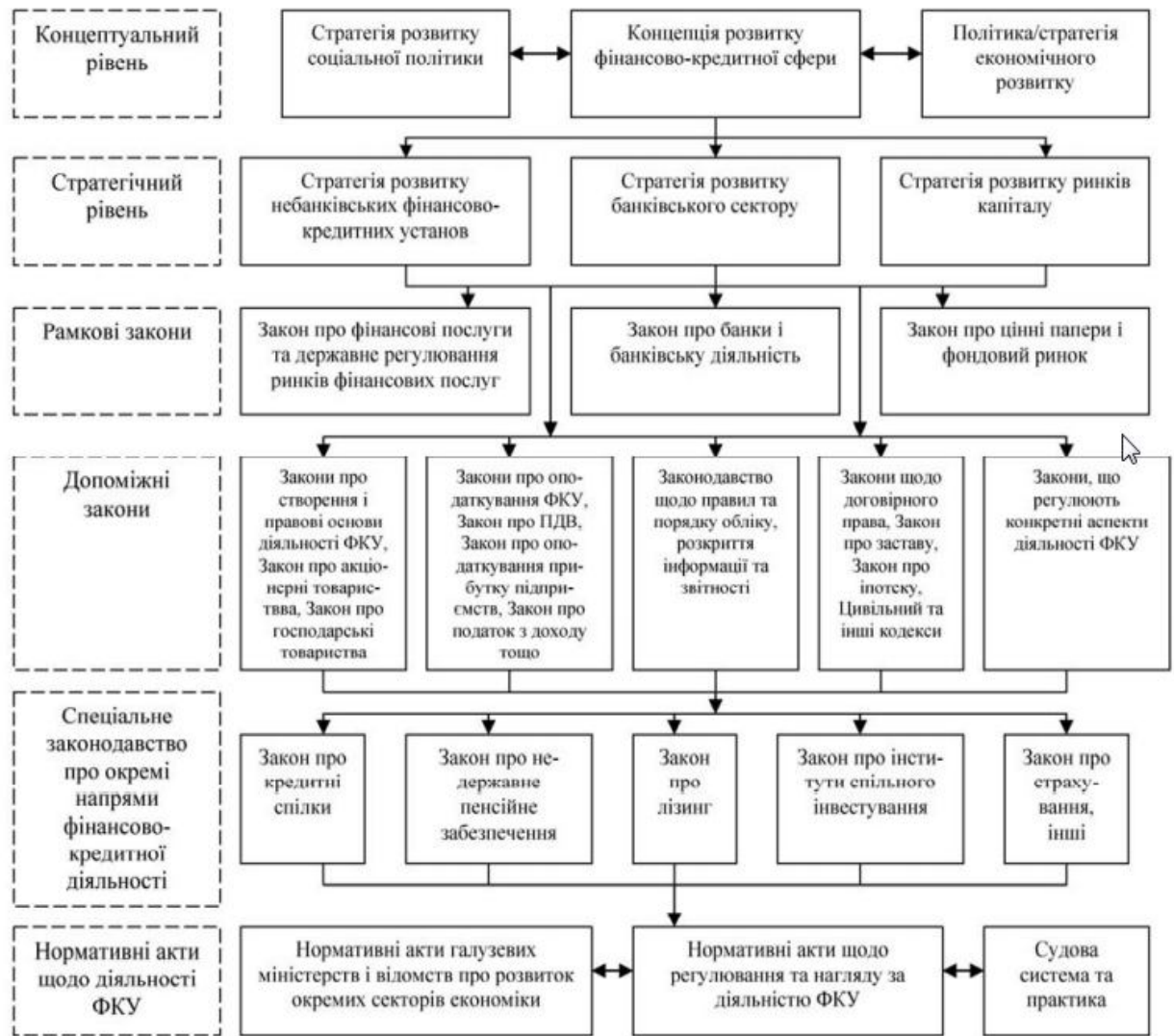


Рис. 1.5. Модель нормативно-правової бази фінансово-кредитної діяльності в Україні

Формування в Україні банкоорієнтованої моделі національного кредитного ринку об'єктивно зумовило дослідження соціально-економічного значення банківського кредитування, що отримало у дисертації емпіричне підтвердження його вагомого впливу на стимулювання економічного зростання, розвиток окремих галузей національної економіки, зростання інвестиційного й споживчого попиту та рівня монетизації національної

економіки.

Водночас у монографії доведено неефективне, порівняно з іншими країнами, функціонування національної банківської системи, зумовлене високими кредитними ризиками, надвисокими процентними ставками та обмеженим асортиментом банківських послуг, що призводить до низького рівня в Україні, порівняно з багатьма розвинутими країнами з банкоорієнтованою моделлю кредитного ринку (більшістю країн – членів ЄС та Японії), банківського кредитування приватного сектору до ВВП.

Автором у монографії запропоновано методичні рекомендації з визначення рівня ризикованості кредитного портфеля банку на основі вдосконалення підходів до ідентифікації та оцінки проблемної кредитної заборгованості з позиції міжнародних стандартів фінансової звітності (врахування знецінених кредитів на індивідуальній та портфельній основі) та з урахуванням національних реалій і поглиблення кризових явищ у національній економіці (з моменту виникнення простроченої заборгованості).

Це дало змогу виявити значно вищі (більше ніж утричі) масштаби проблемної кредитної заборгованості загалом по банківській системі порівняно з поширеною інформацією НБУ лише щодо простроченої заборгованості, а також і те, що дана проблема є системною проблемою національної банківської системи та притаманна як великим системно значимим банкам, так і невеликим банкам, а відтак є одним з головних стримуючих чинників зростання банківського кредитування національної економіки. Аналіз факторів детермінації кредитних ризиків у вітчизняній банківській системі, проведений в розрізі груп банків за рівнем проблемної кредитної заборгованості, фактично підтвердив взаємозв'язок уже відомих в науці та практиці причин виникнення проблемної кредитної заборгованості та підходів щодо їх уникнення.

Однак, застосування цих підходів у кредитній діяльності вітчизняних банків, з одного боку, є фрагментарним та несистемним, а з іншого – застосування лише традиційних підходів (формування резервів під кредитні

ризика, дотримання встановлених регулятором нормативів кредитного ризику, диверсифікації кредитного портфеля в розрізі кредитних продуктів та позичальників, забезпечення заставою тощо) є явно недостатнім, особливо в умовах політико-економічної нестабільності в країні.

Це зумовлює необхідність нагального прийняття як на рівні НБУ, так і на рівні комерційних банків системи заходів з удосконалення управління кредитними ризиками у вітчизняній банківській системі та зростання на цій основі кредитування національної економіки. Зважаючи на те, що проблема банківського кредитування національної економіки набула державного значення, у монографії проаналізовано вплив монетарної політики НБУ на стимулювання кредитної активності вітчизняних банків.

Як засвідчили матеріали аналізу, заходи НБУ в основному не справляли бажаного ефекту на розвиток банківського кредитування національної економіки, що, з одного боку, було пов'язано з жорсткою монетарною політикою монетаристського типу з її більшою орієнтацією на цінову стабільність, ніж на стимулювання сукупного попиту, а, з іншого – з проблемами інституційного характеру, зумовленими як загалом незавершеними структурними трансформаціями усіх секторів економіки, в тому числі і банківського сектору, а також і зростаючими викликами національній банківській системі в умовах глобалізації та перманентних кризових явищ у світовій та національній економічних системах.

Зроблено висновок, що в умовах незавершених інституційних трансформацій і слабких стартових можливостей для соціально-економічного розвитку України у глобалізованому світі, а також глобальних фінансових дисбалансів, монетарну політику слід формувати й з урахуванням інституційних основ її реалізації. Особливо це важливо для стимулювання розвитку банківського кредитування національної економіки, адже, як засвідчують матеріали аналізу, без інституційних реформ у банківському секторі розвиток банківського кредитування в Україні відбувається дуже повільно і традиційні інструменти монетарної політики працюють не завжди

ефективно. Також визначено, що головними перепонами та невирішеними проблемами ринкової організації кредитного механізму стимулювання соціально-економічного розвитку в Україні є передусім неналежний рівень його інституціоналізації (обмеженість каналів надходження кредитних ресурсів до національної економіки, реальна дієвість лише банківського каналу кредитного ринку та його інституційна обмеженість у зв'язку з функціонуванням лише універсальних комерційних банків, відсутність спеціалізованих банків та державних програм розвитку пріоритетних секторів економіки з розширеним використанням потенціалу банківської системи, недостатній розвиток фондового ринку, низький рівень суспільної довіри до нових фінансових інститутів та інструментів тощо), а також посилення кризових явищ в національній економіці та політико-економічна нестабільність в країні, що знижують у суспільстві довіру до фінансово-кредитних інститутів, обмежуючи їх ресурсний потенціал та можливості кредитування національної економіки, а відтак і перспективи подолання економічної кризи.

1.3. Шляхи підвищення ефективності фінансово-кредитного механізму управління економікою України

В сучасній ринковій економіці кредити є невід'ємною частинною економічної системи, взаємозв'язків між її суб'єктами та важливою складовою економічних відносин. На сьогодні кредит опосередковує всі стадії виробничого процесу і сприяє ефективному використанню обмежених ресурсів, а також підвищенню рентабельності виробництва.

Сукупність кредитних відносин, фінансово-кредитних інститутів і встановлених організаційно-правових норм, що у своїй взаємодії забезпечують можливість руху позичкового капіталу в різних формах між суб'єктами економіки на національному і міжнародному рівнях формує

кредитний ринок.

Кредитний ринок України є основною складовою фінансового ринку, який дає можливість суб'єктам господарювання швидко мобілізувати фінансові ресурси. У механізмі функціонування кредитної системи України велика роль належить комерційним банкам, які діють в різних секторах ринку позичкового капіталу і є багатофункціональними організаціями. Банки акумулюють основну частку кредитних ресурсів і надають своїм клієнтам повний комплекс фінансових послуг, включаючи кредитування, прийом депозитів, розрахункове обслуговування, купівлю-продаж і зберігання цінних паперів, іноземної валюти [8, с. 148].

Кредитування виступає однією з найважливіших банківських операцій, тому банківські кредити відіграють значну роль в процесах фінансування розвитку ринкової економіки, задовольняючи тимчасову потребу одних суб'єктів у додаткових коштах за рахунок їх тимчасового надлишку в інших. Основою фінансової стабільності і ринкової стійкості банківських установ виступає правильна та ефективна організація банківського кредитування, розробка гнучкої системи управління кредитним операціями. Управління кредитною діяльністю банку, ефективне використання його кредитного потенціалу, формування оптимального для нього кредитного портфеля, чітку організацію всього кредитного процесу покликана здійснювати кредитна політика банків.

Кредитна політика визначає основні напрями кредитного процесу, пріоритети, принципи та цілі певного банку на кредитному ринку (стратегія кредитної діяльності) та передбачає застосування конкретних фінансових та інших інструментів, що використовуються в процесі реалізації кредитних угод (тактика банку щодо організації процесу кредитування).

Головною метою розробки ефективної кредитної політики є контроль над ризиками під час ефективного розміщення кредитних ресурсів для отримання максимального доходу від кредитних операцій [10, с.35].

Кредитна політика може розроблятися на макрота мікрорівні економіки.

Національний банк України розробляє кредитну політику на макрорівні, він встановлює нормативи її проведення, рівень облікової ставки, що становить основу формування ціни на кредитні ресурси тощо. Кредитна політика спрямована на забезпечення зв'язку кредитної політики банку зі загальною стратегією його розвитку на мікрорівні. Однією з найважливіших складових кредитної політики комерційного банку є постійна оптимізація кредитного процесу [13, с. 100].

Обсяги банківського кредитування за останні декілька років помітно зросли, однак кредитна діяльність банків й надалі не задовольняє потреби як юридичних, так і фізичних осіб у кредитних ресурсах. Для забезпечення ефективного збуту кредитних ресурсів банки розробляють власну внутрішню кредитну політику та впроваджують механізми та методи її реалізації.

Основою фінансової стабільності банківських установ та їх конкурентоспроможності на кредитному ринку є організація процесу банківського кредитування, формування оптимальної структури кредитного портфеля та ефективною кредитної політики. У такому разі розглянемо сучасний стан кредитування саме банківських установ. У сучасних трансформаційних умовах в Україні, відстежується тенденція зниження кількості банківських установ. За офіційними даними Національного банку України, станом на 1 січня 2018 року в Україні зареєстровано 82 банківські установи, що на 14 менше, ніж у попередньому році [20].

Порівняно з 2013 роком кількість банківських установ зменшилася більше, ніж у два рази. Кількість банків з іноземним капіталом та кількість банків зі 100% іноземним капіталом протягом досліджуваного періоду залишається майже на одному рівні. Динаміка зміни кількості банківських установ зображена на рисунку 1.6.

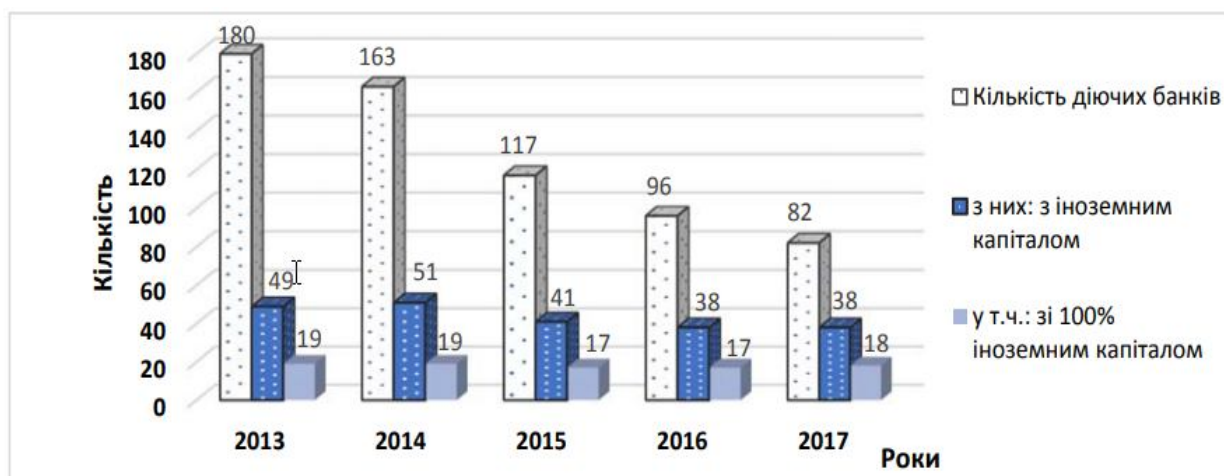


Рис. 1.6. Динаміка кількості банків в Україні [20]

На нашу думку, протягом досліджуваного періоду, причиною закриття такої великої кількості банків було припинення кредитування цими банками підприємств і домогосподарств. Наслідком цього є те, що клієнти закритих банків, внаслідок кризи, через жорсткі вимоги до позичальників, не можуть знайти новий банк для отримання кредитів, оскільки не мають кредитної історії з іншими банківськими установами. Варто зауважити, що незважаючи на зменшення кількості банків та труднощі у їх діяльності, спостерігається незначне збільшення активів банків України у 2017 році (рис. 1.7), що дозволяє зробити висновок про підвищення їх потужності та стабільності.

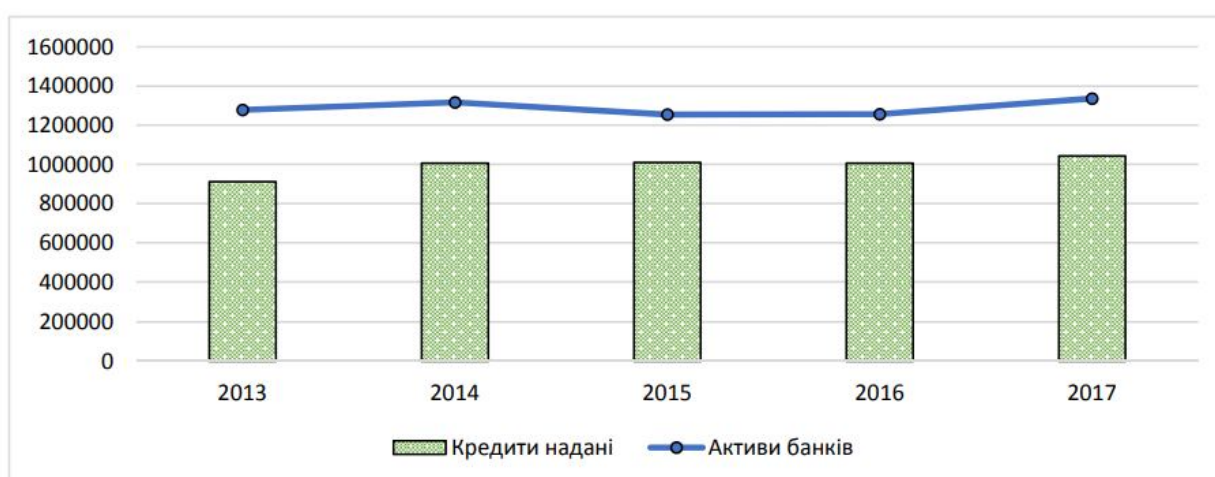


Рис. 1.7. Абсолютні показники кредитної діяльності банків за 2013-2017 рр. (млн. грн.) [20]

Станом на 1 січня наступного року (таблиця 1.2) частка кредитного портфеля в активах комерційних банків України складає більше половини (70-80%).

Таблиця 1.2

Частка кредитного портфеля в активах банків України

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Активи, млн. грн.	1278095	1316852	1254385	1256299	1336358
Кредитний портфель, млн. грн.	911402	1006358	1009768	1005923	1042798
Частка кредитного портфеля в активах, %	71,31	76,42	80,50	80,07	78,03

Джерело: розраховано за даними НБУ [20]

Особливо важливим для кредитного ринку є аналіз відносних показників кредитної діяльності банківських установ. Показниками кредитної діяльності банківських установ на макрорівні є такі показники, як рентабельність активів та рентабельність капіталу, норматив адекватності капіталу (H2). Зазначені показники наведені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Відносні показники кредитної діяльності банків
на початок 2013-2017 років

Показники	Рентабельність активів банків України (ROA), %	Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	Адекватність капіталу банків України (H2), %
01.01.2013	0,45	3,03	18,06
01.01.2014	0,12	0,81	18,26
01.01.2015	-4,07	-30,46	15,60
01.01.2016	-5,46	-51,91	12,31
01.01.2017	-12,60	-116,74	12,69
01.01.2018	-1,94	-15,96	16,10

Джерело: розраховано за даними НБУ [20]

Основними показниками, які характеризують рентабельність банківської діяльності, є рентабельність активів (ROA) та рентабельність капіталу (ROE).

Рентабельності активів банку (ROA) показує найбільший вплив економічних факторів на банківське кредитування, який використовується для оцінки діяльності управління банку, адже він характеризує здатність менеджменту ефективно управляти активами банку. Оптимальне значення коефіцієнту повинно складати більше 1% [20].

Наведені дані в таблиці 1.3 свідчить про негативні зміни у фінансовому стані банківських активів, оскільки рентабельність активів має негативне значення. Тенденцію до зменшення має і коефіцієнт рентабельності капіталу (ROE). Починаючи із 2014 року почалося зниження наведених показників: ROA з 0,12 зменшилося до - 12,60% на початку 2017 року. Показник ROE, зменшився з 0,81% до – 51,91% у 2015 році, що значно вплинуло на фінансову стійкість банків, наслідком цього було те, що більшість банків збанкрутувало, а на початок 2017 року цей показник склав -116,74%. Зниження показників рентабельності (рис. 1.8) свідчить про загальне погіршення фінансового стану банківської системи, що в свою чергу призводить до зростання кредитних ризиків та зменшення якості кредитного портфеля.

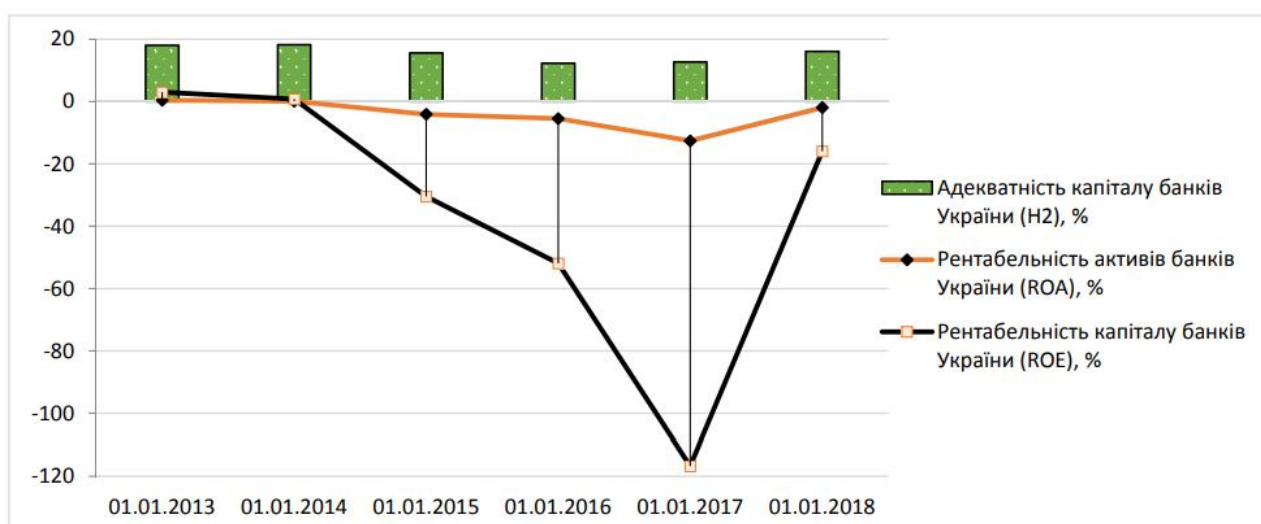


Рис.1.8. Відносні показники кредитної діяльності банків на початок 2013-2017 років [20]

Коефіцієнт адекватності регулятивного капіталу (Н2) – це один із основних економічних нормативів діяльності банківських установ, який відображає здатність банку своєчасно та в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, що випливають з кредитних або інших операцій грошового характеру [20].

Значення наведеного коефіцієнта, скорочувалось з 18,9% у 2011 році до 12,31% на початок 2016 року. Скорочення коефіцієнта адекватності регулятивного капіталу у після кризовий період пов'язане із відтоком іноземного капіталу із банківської системи України, ця проблема є доволі гострою для фінансового сектору економіки.

На початок 2018 року адекватність капіталу збільшилася до 16,10%, що свідчить про відновлення стабільності банків з українським капіталом, хоча це незначне покращення. Якість кредитного портфелю важко оцінюється оскільки на неї впливає дуже багато факторів, які не піддаються кількісній оцінці, а також методологія розрахунку суттєво відрізняється.

Кожен окремий банк, який опирається на власну кредитну політику, використовує різні способи для оцінки та управління рівнем проблемної заборгованості.

Розроблення ефективної системи управління кредитними операціями, а також правильна організація банківського кредитування забезпечує фінансову стабільність і надійність комерційних банків. Саме тому одним із найважливіших завдань управління кредитною діяльністю є формування та аналіз кредитного портфеля комерційних банків.

З метою виявлення інтенсивності динаміки кредитної діяльності банківських установ дослідимо її за видами, а саме: кредитування фізичних осіб та кредитування суб'єктів господарювання (рисунок 1.9).

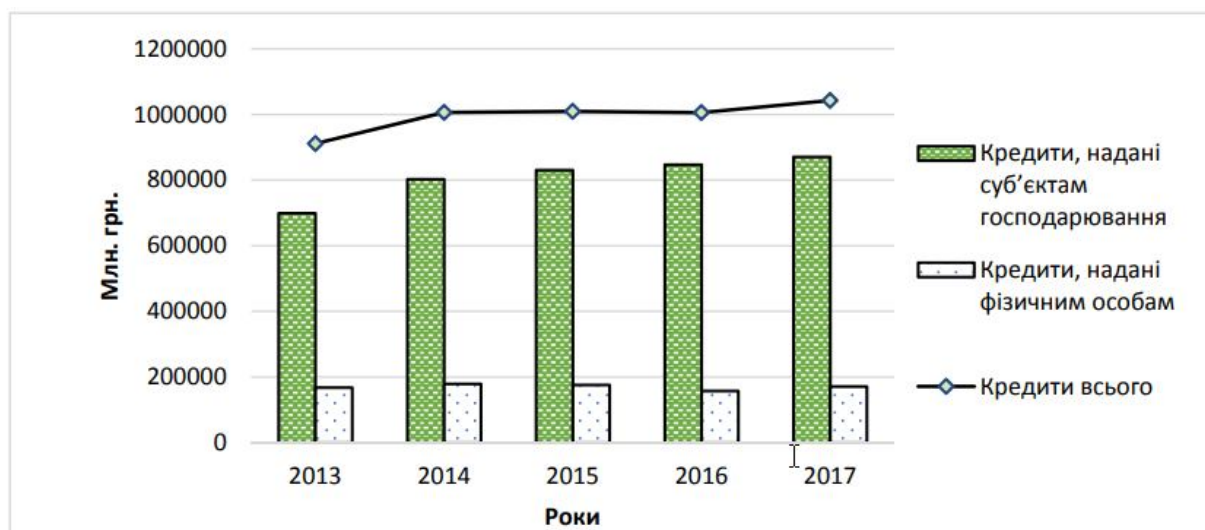


Рис. 1.9. Динаміка кредитів, наданих банківськими установами за період 2013-2017 рр. [20]

За наведеними даними в таблиці 1.4 можна зробити висновок, що сума кредитів, наданих фізичним особам зменшувалася на протязі 2015-2016 років, причому найбільше зменшення, -10,43% відбулося саме у 2016 році. Проте на 1 січня 2018 року їх сума збільшилася порівняно з минулим роком на 8,61%.

Зменшення суми кредитів, наданих фізичним особам, відбулося внаслідок скорочення депозитної бази банків, погіршення платоспроможності кредиторів та зміни курсу валюти. У цей час простежувалися труднощі з обслуговуванням кредитів банківськими установами, особливо в іноземній валюті, через зміну курсу гривні до іноземних валют, зниженням реальної заробітної плати та міграцією [22, с. 250].

Кредитний портфель фізичних осіб скоротився також внаслідок визнання неплатоспроможними ряду банківських установ, що володіли великими за обсягами кредитними портфелями, в тому числі роздрібними. Впродовж 2013-2017 років найбільшу частку (більше 50%) серед кредитів фізичним особам займали споживчі кредити (зокрема «кешові» кредити).

Таблиця 1.4

Кредити надані банківськими установами за період 2013-2017 рр.

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Кредити надані всього, млн грн	911402	1006358	1009768	1005923	1042798
У т. ч., кредити, надані суб'єктам господарювання, млн грн	698777	802582	830632	847092	870302
Темп приросту кредитів, наданих суб'єктам господарювання, до попереднього періоду, %	0,00	14,86	3,49	1,98	2,74
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, у загальній сумі, %	76,67	79,75	82,26	84,21	83,46
У т. ч., кредити, надані фізичним особам, млн грн	167 773	179 040	175 711	157 385	170 938
Темп приросту кредитів, наданих фізичним особам, до попереднього періоду, %	0,00	6,72	-1,86	-10,43	8,61
Частка кредитів, наданих фізичним особам, у загальній сумі, %	18,41	17,79	17,40	15,65	16,39

Джерело: розраховано за даними НБУ [20]

На другому місці кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості (від 25% до 40%). Причиною цього є те, що ризики споживчого кредитування менше ризиків при кредитуванні на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. Обсяг іпотечних кредитів, наданих фізичним особам теж займає вагому частку в роздрібному кредитному портфелі. В цілому, невисокі темпи розвитку іпотечного кредитування обумовлені доволі низькими темпами відновлення будівельної галузі, обмеженістю та високою вартістю довгострокового ресурсу, а також невисоким платоспроможним попитом населення на довгострокове кредитування. Скорочення загальної кількості виданих іпотечних кредитів пояснюється низкою існуючих проблем таких, як відсутність гарантійних фондів іпотечного страхування, не

розуміння населенням процесів іпотечного фінансування, недовіра населення до українських банків, наявність на ринку іпотечного кредитування універсальних банків, адже в багатьох розвинених країнах працюють спеціалізовані [15, с.580].

На відміну від кредитів фізичним особам, сума кредитів суб'єктам господарювання має тенденцію до збільшення (таблиця 1.4), але їхній приріст невеликий і складає 2-3,5%. Найбільший приріст таких кредитів на протязі досліджуваного періоду був у 2014 році порівняно з минулим роком і склав 14,9%.

Комерційні банки охоче працюють з корпоративним сектором (суб'єктами господарювання), пропонуючи їм найрізноманітніші кредити. Підприємці та процвітаючі компанії користуються як цільовими кредитами, так і кредитами на будь-які бізнес-потреби, для підвищення виробництва та виходу на новий рівень економічних відносин [16, с. 117].

У структурі кредитів, наданих банками України, частка кредитування фізичних осіб зменшується, а юридичних осіб, навпаки, зростає. Найменшого значення досліджуваний показник суми виданих кредитів фізичним особам досяг у 2016 році (15,65%).

Кредитний портфель корпоративного сектору, на протязі 2013-2017 рр. представлений переважно коротко- та середньостроковими кредитами в національній валюті нефінансовим корпораціям. За видами економічної діяльності кредитний портфель суб'єктів господарювання був представлений переважно кредитами, наданими представникам переробної промисловості та оптової і роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів. Обсяг кредитних операцій з представниками сфери будівництва та нерухомості, є також вагомим [16].

Кредити, що надані органам державної влади та кредити, надані небанківським фінансовим установам займають невелику частку в загальній сумі всіх наданих кредитів. Причому їх сума протягом 2013-2017рр. постійно зменшується. На протязі 2017 року порівняно з 2016 роком сума наданих

кредитів, органам державної влади та небанківським фінансовим установам зменшилася більш ніж у 2 рази. Причинами низької кредитної активності банківських установ є високий рівень проблемної заборгованості, високі відсоткові ставки та низька кредитоспроможність більшості позичальників [19, с.48].

Ефективна діяльність банків на кредитному ринку є основною складовою фінансової стійкості банківської системи, яка відіграє провідну роль в економіці України на шляху ринкових трансформацій. Динаміка чистого процентного прибутку за кредитними операціями банків України наведена на рисунку 1.10.

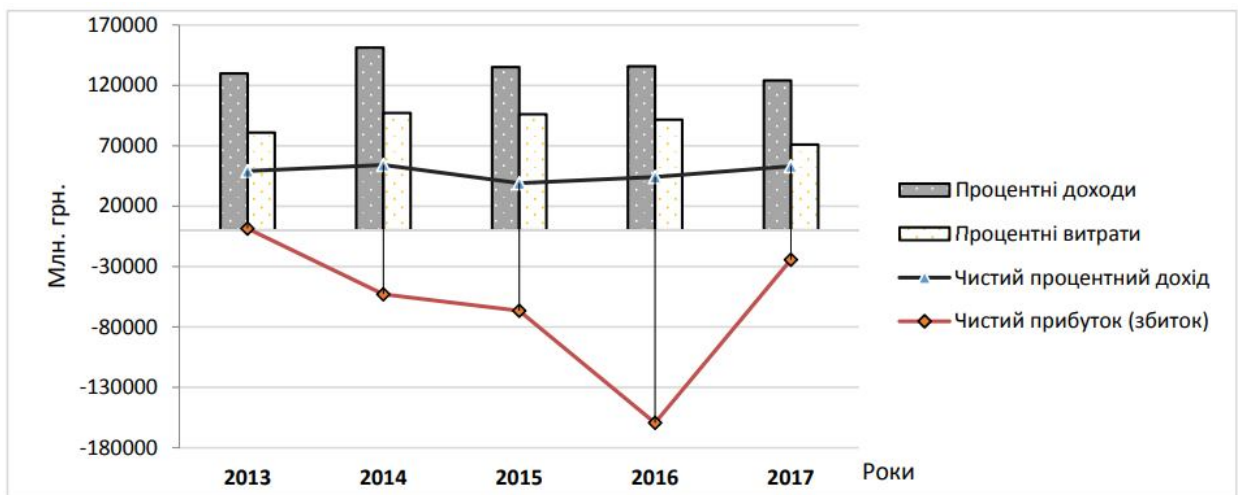


Рис. 1.10. Динаміка фінансових результатів діяльності банків України впродовж 2013-2017 років [20]

Протягом 2014-2015 років відбувалося зниження загального розміру чистого процентного доходу банків, але вже протягом 2016-2017 років відбувався приріст. Зменшення чистого процентного доходу протягом 2014-2015 років за кредитними операціями свідчить про негативні тенденції в роботі банків України, та зниження ефективності дій за кредитними операціями.

Причинами негативних фінансових результатів банківської діяльності було:

- формування резервів на покриття можливих втрат по активних

операціях;

- продаж проблемних кредитів за вартістю, нижчою за балансову;
- зниження доходів від основної діяльності через низьку ділову активність в економіці та в умовах зростання витрат по залучених ресурсах [24, с. 457].

Основним завданням, яке стоїть перед банківськими установами є забезпечення прибутковості, саме тому позитивні фінансові результати діяльності банків є основним показником ефективності їх роботи та індикатором фінансової надійності банківської системи України. Отже, на результат діяльності банків, значною мірою, впливають економічні перетворення в Україні.

Кредитна політика комерційного банку окреслює коло ключових цілей і завдань банківської діяльності, визначає конкретні прийоми, способи і методи її реалізації з метою максимізації дохідності кредитних операцій та досягнення прийняттого рівня ризиків банківської діяльності у сфері кредитування. Проаналізувавши сучасний стан кредитування фізичних та юридичних осіб, було виявлено основні тенденції його розвитку, такі як зменшення частки кредитів, наданих фізичним особам, у загальному обсязі кредитування і збільшення частки кредитів наданих суб'єктам підприємництва, переважання споживчих кредитів у структурі кредитів, наданих фізичним особам, а також зменшення іпотечного кредитування.

Підводячи підсумки дослідження, можна стверджувати, що розвиток кредитування на сучасному етапі економічного розвитку, в нашій країні, знижується. Зменшується кількість банківських установ та зростають процентні ставки за кредитами. Обсяг кредитного портфеля банків відносно активів збільшується, натомість реальна його величина скорочується, це пов'язано зі зниженням якості кредитного портфеля, що в свою чергу призводить до зниження дохідності кредитних операцій банків та зростання рівня кредитного ризику. Для вирішення цієї проблеми банки повинні більше приділяти уваги підвищенню якості та ефективності управління кредитним

портфелем. Банківське кредитування для розвитку потребує досягнення умов макроекономічної стабільності, тому для покращення ситуації в кредитуванні потрібна стабілізація економічних, політичних, соціальних умов та підтримка держави всього банківського сектор

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ I

Зроблено висновок, що сприяння розвитку фінансово-кредитного механізму в Україні забезпечуватиме посилення стимулюючої ролі банківської системи в стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки, оскільки сприятиме зростанню ділової активності суб'єктів ринку, підвищенню рівня зайнятості населення, створюючи можливості для громадян бути не лише пасивними споживачами державних соціальних програм, а і активними творцями економічно могутньої, вільної, демократичної України.

Першочерговими заходами в напрямі сприяння розвитку фінансово-кредитного механізму в Україні мають бути заходи на рівні НБУ, які б не ускладнювали, а полегшували можливості функціонування таких банків в Україні. Зокрема, недоцільним є підвищення економічних нормативів для спеціалізованих банків, що створюватимуться для обслуговування пріоритетних секторів економіки та сприятимуть зростанню фінансової незалежності України.

Навпаки, наголошено на необхідності певного зниження деяких нормативів, зокрема нормативів капіталу, з метою стимулювання створення таких банків, а саме: мінімального розміру регулятивного капіталу (Н1), особливо для комунальних банків, діяльність яких охоплює обмежену територію; нормативу миттєвої ліквідності (Н4), особливо для інвестиційних банків чи банків розвитку, які спеціалізуватимуться на довгостроковому інвестиційному кредитуванні чи інвестиційних операціях, а також нормативу загальної суми інвестування (Н12) – для інвестиційних банків.

Це у свою чергу передбачає удосконалення інституційної структури національної банківської системи в напрямі створення фінансово-кредитного механізму, виходячи з стратегії соціально-економічного розвитку України та з урахуванням зарубіжного досвіду ефективно функціонуючих банківських систем. Розглядаючи перспективи функціонування фінансово-кредитного механізму в Україні, наголошуємо на необхідності залучення до цього процесу ресурсного, організаційного та наукового потенціалу з усіх можливих джерел (держави, бізнесу, наукової сфери) з метою створення додаткових інституційних можливостей банківського кредитування пріоритетних секторів національної економіки та реалізації проектів і програм соціально-економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО РОЗДІЛУ 1

1. Батіщева С. Класифікація фінансових стимулів соціально-економічного розвитку. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2011. Вип. 2. С. 152–160.
2. Березіна Л. М. Фінансові важелі у взаємовідносинах підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Полтава: ПДАА, 2011. С. 48–52. (Серія: Економічні науки; т. 3, вип. 2.).
3. Благун І. С., Дмитришин Л. І. Просторово-структурний аналіз доходів населення. *Регіональна економіка*. 2013. №1. С. 99–106.
4. Близнюк О. П., Горпинченко А. П. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства. *Вісник Міжнародного Слов'янського університету*. Харків, 2012. №2. С. 52–58. (Серія “Економічні науки”; том XV).
5. Блискавка О., Зеленцова А. Фінансова грамотність населення та розвиток національної економіки. *Фінансова Україна інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку*. URL:

http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/159.htm (Дата звернення; 13.09.2019)

6. Вусятицька М. П. Сутність та класифікація фінансових важелів впливу на соціально-економічний розвиток країни. *Nauka: teoria i praktyka 2011: Materialy VII Międzynarodowej naukowo-praktycznej konferencji*. Przemysł: Nauka i studia, 2011. Vol. 1. Ekonomiczne nauki. S. 47–49.

7. Вусятицька М. П. Теоретичні аспекти фінансового важеля як економічної категорії. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту*. Чернівці: ЧТЕІ, 2012. Вип. II (46). Економічні науки. С. 274–279.

8. Галанов В. А. Основи банківської справи: підручник. Москва: ФОРУМ ИНФА М. 2008. 288 с.

9. Галіцейська Ю. М. Співробітництво України зі Світовим банком. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип. 8. С. 24–29.

10. Гуменюк О. С. Фінансовий потенціал як складова ендогенного потенціалу інноваційного розвитку економіки. *Фінансовий простір*. 2013. №3(11). С. 31–37.

11. Данік Н.В. Теоретико-методологічні засади формування фінансово-кредитного механізму агропродовольчої сфери України. *Колективна монографія. Соціально-економічні аспекти сталого розвитку регіонів. Академія управління та адміністрації в Ополе*. Польща. – 2018. – С. 84 - 90

12. Дем'янишин В. Г., Гуцал І. С., Кириленко О. П. та ін. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України: монографія / за ред. В. Г. Дем'янишина. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 463 с.

13. Дропа Я. Б., Петик М. І. Інструменти залучення фінансових ресурсів суб'єктами фінансової системи. *Економічна політика та механізми господарювання: сучасний стан, ефективність, перспективи*: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 31 березня 2017 р.). Київ: Аналітичний центр “Нова Економіка”, 2017. С. 98–101.

14. Дропа Я. Б., Данилків Х. П. Перспективи оптимізації фінансово-

кредитного забезпечення інноваційних процесів в Україні. *Вісник Львівського університету*. 2011. С. 79–87. (Серія економічна; вип. 45).

15. Дропа Я. Б. Проблеми та особливості формування кредитних ресурсів держави в умовах глобалізації. *Економіка та суспільство*. Електронне фахове видання. 2017. Вип. 8. С. 579–586. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/98.pdf (Дата звернення; 13.09.2019)

16. Квіт Н. М. Небанківська фінансова установа як кредитордавець за договором про іпотечний борг (кредит). *Університетські наукові записки*. 2009. №1 (29). С. 112–118.

17. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): *монографія*. Львів: Вид. центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2002. 396 с.

18. Кулінська А. В. Позитивні та негативні наслідки державного кредитування для розвитку фінансово-кредитного механізму державного управління національною економікою. *Економіка і управління*. 2012. №3. С. 31–35.

19. Осьмірко І. В. Система фінансового забезпечення інноваційного розвитку: поняття, структура та принципи функціонування. *Бізнесінформ*. 2012. №7. С. 47–49.

20. Офіційний сайт Національного банку України. URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123708 (Дата звернення; 23.09.2019)

21. Поляк Н. П. Кредитні інструменти розвитку реальної економіки в Україні: *дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 гроші, фінанси і кредит*. Київ: ДВНЗ “Університет банківської справи”. 223 с. URL: [http://ubs.edu.ua/images/PDF/disser_Polyak_15.04.new__1%20\(1\).pdf](http://ubs.edu.ua/images/PDF/disser_Polyak_15.04.new__1%20(1).pdf) (Дата звернення; 13.09.2019)

22. Прокопенко В. Ю. Фінансово-кредитні інструменти на ринку нерухомості: дефініційні аспекти. *Науковий вісник Львівського державного*

університету внутрішніх справ. 2014. С. 247–259. (Серія економічна; №1).

23. Фінансово-економічний механізм інноваційно-інвестиційного розвитку України: *монографія* / за ред. О. Кириченка. Київ: Національна академія управління, 2008. 325 с.

24. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: в 3 т. Т. 1: *Фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації* / за ред. А. І. Даниленка. Київ: Фенікс, 2008. 468 с.

РОЗДІЛ 2

КОНЦЕПЦІЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1. Теоретико-методологічні основи формування фінансового забезпечення розвитку підприємництва

В умовах розвитку сьогодення стан та рівень модернізації економіки суттєво впливають на конкурентоспроможність будь-якої держави на міжнародному ринку. Як свідчить світовий досвід, саме підприємництво є однією з ключових передумов підвищення рівня конкурентоспроможності економіки держави, формування та реалізації її експортного потенціалу, гарантією зниження рівня безробіття, покращення якості життя населення і матеріального збагачення країни. Держава має змогу підвищити рівень вартості національної грошової одиниці та нарощувати обсяги експортної продукції при умові належного рівня успішної діяльності підприємств та їх стабільного розвитку.

Потреба в дослідженні сучасного стану та тенденцій розвитку вітчизняних суб'єктів підприємництва протягом останніх років є досить актуальною та призводить до пошуку можливих напрямів покращення підприємницької діяльності.

Умови зовнішнього середовища, в якому функціонують сучасні підприємства, є нестабільними, оскільки вагомий вплив на них здійснюють кризові явища, що відбуваються в економіці держави. Коливання в підсистемах самих підприємств призводять до недоотримання прибутку, зростання збитковості, в результаті чого ними не забезпечується не тільки розширене, а й просте відтворення і, як наслідок, знижується стійкість до умов функціонування виробничо-господарської діяльності. Тому проблема забезпечення стійкості підприємств залишається однією із складних та значущих.

Сучасний період формування фінансових ресурсів виявив низку проблем в діяльності господарюючих суб'єктів на макро- і мікрорівні, які знайшли відображення в їх результатах діяльності в цілому та фінансових аспектах зокрема. Це ставить перед керівництвом цих підприємств низку завдань, що вимагають негайного вирішення. Зокрема, збільшення ефективності діяльності господарюючого суб'єкта ставить перед ним завдання формування та вдосконалення фінансового забезпечення, функціонування якого давало б можливість стабільного розвитку на перспективу. У сучасних умовах значення фінансового забезпечення якісно змінюється. Воно трансформується з пасивного розподільного механізму новоствореної вартості в основний регулятор господарської діяльності сучасних підприємств.

В економічній літературі досить широко використовується поняття «фінансове забезпечення». Однак у даний момент відсутній єдиний методичний підхід до визначення фінансового забезпечення. Українська фінансова наука не дає однозначної відповіді на питання змісту фінансового забезпечення, розглядаючи його як потік фінансових ресурсів, метод фінансового механізму, сукупність складових елементів.

Фінансове забезпечення, виступаючи одним із значущих каналів руху грошових потоків у виробничій сфері, характеризує здатність фінансової системи сформувати такі економічні відносини між суб'єктами відтворювального процесу з приводу руху фінансових ресурсів, які забезпечать розвиток економіки, необхідний для гарантії національної економічної безпеки, закріплення ролі країни як одного з глобальних лідерів, задоволення соціально – економічних потреб суспільства [6, с.18]. У фінансовій літературі висвітлення суті даного поняття є неоднозначним.

Зародження поняття «фінансове забезпечення» пов'язане переважно з тим часом, коли відбувся перехід від планової економіки до ринкової, що зумовлено підвищенням уваги до фінансів. В умовах планово-централізованої економіки роль фінансів, фінансових відносин була дуже

звужена і зводилась переважно до фінансового планування і відносин із бюджетом, що регулювалися зверху. У спеціальній науковій літературі знаходимо, що фінансове забезпечення найчастіше розглядається в контексті фінансового механізму, але по-різному позиціонується відносно нього: як підсистема, складова, метод, елемент, функція.

У працях Ковалюка О.М. [25, с. 146] «усі елементи фінансового механізму в разі їх сукупної дії в господарській практиці можна розділити на дві підсистеми: фінансове забезпечення та фінансове регулювання», що доволі суперечливо стосовно попередніх авторських міркувань, а також не вказано, якої саме дії і на що вона направлена. Часто зустрічається розуміння фінансового забезпечення як складової фінансового механізму (без уточнення, в якості якої складової).

Кірейцев Г.Г. складовими фінансового механізму визначає: фінансове забезпечення; фінансове регулювання; систему фінансових індикаторів і фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив [22, с.55-56].

Доволі поширеним є підхід до розуміння фінансового забезпечення як методу фінансового механізму (Глущенко А.С. [17], Гривківська О.В. [16], Кириленко О.П. [23], Львовчкіна С.В. [30]). Для прикладу, у Гривківської О.В. «фінансове забезпечення діяльності підприємств є методом фінансового механізму діяльності підприємств, який дає змогу сформувавши достатні обсяги фінансових ресурсів для досягнення беззбитковості діяльності, підвищення ефективності господарювання та зміцнення національної економіки» [16, с. 30].

Глущенко А.С. [17, с. 88] пропонує відносити до складу фінансового механізму такі основні елементи: фінансові методи (фінансове планування, фінансове оперативне управління, фінансовий контроль, фінансове забезпечення і фінансове регулювання); фінансові важелі, норми і нормативи; фінансові ліміти і резерви; фінансові стимули і санкції; фінансовий контроль; фінансове законодавство.

Опарін В.М. [36, с. 28] пропонує розрізняти «два методи фінансового впливу на соціально-економічний розвиток: фінансове забезпечення і фінансове регулювання. Оскільки ці два методи є глобальними й узагальнюючими і включають в себе окремі часткові методи, то їх можна виділити як структурні підсистеми фінансового механізму, що характеризують зміст впливу фінансів на різні сторони розвитку суспільства».

Романенко О.Р. називає складовими елементами фінансового механізму фінансове планування й прогнозування, управління фінансами, фінансовий контроль, фінансове забезпечення, фінансове регулювання, фінансові норми, нормативи, ліміти, резерви, стимули і санкції, фінансове законодавство [39, с. 157]. Тут же подає його у складі методів фінансового механізму поряд із фінансовим плануванням, оперативним фінансовим управлінням, фінансовим контролем та фінансовим регулюванням.

На нашу думку, найбільш доцільним може вважатися підхід Василика О.Д., який вважає, що фінансове забезпечення є функцією фінансового механізму. Саме так і ми розумітимемо фінансове забезпечення стосовно фінансового механізму [10, с. 95].

Із точки зору Василика О.Д., фінансове забезпечення – це функція фінансового механізму і здійснюється шляхом використання методів бюджетного фінансування, самофінансування, кредитування тощо [10, с. 95]. На думку Кірейцева Г.Г., фінансове забезпечення полягає у виділенні певної суми фінансових ресурсів на вирішення окремих завдань фінансової політики господарюючого суб'єкта, реалізується через такі форми: самофінансування, акціонерний капітал, кредитування, безповоротне фінансування [22, с. 67].

Гривківська О.В. зазначає, що фінансове забезпечення діяльності підприємств передбачає ефективне формування та найраціональніше використання фінансових ресурсів, що є неможливим без оптимального поєднання складових фінансового забезпечення, а саме самофінансування, кредитування та цільового фінансування [16, с. 30].

Так, більшість науковців фінансове забезпечення розглядають як один із методів фінансового механізму. Такого підходу у своїх наукових працях дотримується О.П. Кириленко [23, с. 134], Й.М. Петрович [37, с. 89], П.А. Стецюк [40, с. 112], котрі визначають фінансове забезпечення як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання.

Фінансове забезпечення як підсистему фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства розглядає В.М. Опарін [36, с. 28-29]. У рамках фінансового механізму фінансове забезпечення, як метод фінансового впливу на розвиток економіки, визначають також Мельнікова І.Є. і Оксенюк Т.М. [33, 34].

В.В. Венгер вважає, що фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфери [12, с. 18-19]. На думку Н.А. Марченко фінансове забезпечення визначає покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою [31, с. 164].

Аналіз поняття «фінансове забезпечення», який був здійснений на основі опрацьованих першоджерел, дав змогу виділити такі ключові аспекти визначення:

- мобілізація фінансових ресурсів;
- заходи, спрямовані на покриття потреби підприємства в капіталі;
- забезпечення грошовими ресурсами;
- покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів;
- сукупність економічних відносин, пошуку, залучення й ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів;
- комплекс методів, важелів, інструментів створення і використання фінансових ресурсів;
- процес організації фінансування;
- система джерел і форм фінансування;

- формування цільових грошових фондів;
- безперервність відтворювальних процесів.

Узагальнення проаналізованих визначень дало змогу сформулювати власний підхід до фінансового забезпечення на мікрорівні, що виражає основні сутнісні його характеристики.

Фінансове забезпечення – це сукупність організаційно-практичних, економічних заходів із приводу пошуку, залучення й ефективного використання всіх видів і форм фінансових ресурсів, що задовольняють процес розширеного відтворення на підприємствах із метою створення надійних умов функціонування та розвитку суб'єкта господарювання. Здійснюється шляхом використання методів самофінансування, кредитування, бюджетного фінансування, донорського фінансування.

Фінансове забезпечення виконує забезпечувальну і регулятивну функцію. Забезпечувальна дія проявляється у виборі видів та форм фінансових ресурсів, встановленні джерел фінансування, тобто покриття повсякденних потреб, і характеризує пасивний вплив фінансового забезпечення.

Регулятивна дія пов'язана із впливом на процес розширеного відтворення і розвиток суб'єкта господарювання, передбачає застосування конкретних методів фінансового забезпечення і характеризує активний вплив фінансового забезпечення.

Як показують проаналізовані джерела, багато дослідників погоджуються з тим, що формами реалізації фінансового забезпечення виступають: самофінансування, кредитування та бюджетне (державне, зовнішнє, безповоротне) фінансування.

Самофінансування, засноване на використанні власних ресурсів для забезпечення розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, і є, безперечно, одним із найважливіших методів фінансового забезпечення.

Кредитування здійснюється за рахунок мобілізації тимчасово вільних коштів на основі принципів забезпеченості, платності, поверненості, цільового призначення.

В умовах розширення співробітництва України та країн ЄС, інших країн світу та конкретних організацій, фондів стає можливим отримання кредитів від міжнародних організацій, наприклад у рамках міжнародної технічної допомоги (МТД). Бюджетне фінансування здійснюється на безповоротній основі за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів на основі плановості, цільового характеру використання отриманих коштів.

Донорське фінансування здійснюється на безоплатній основі іноземними державами, урядами іноземних держав, спеціальними міжнародними фондами та організаціями, як правило, у вигляді грантів у рамках міжнародної технічної допомоги.

Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів виступає як регулятор, що задає напрямки руху та пропорції розподілу фінансових ресурсів і створює основу для переходу економіки до інноваційно – орієнтованого типу.

Як складова частина інноваційних процесів, механізм фінансового забезпечення виробничих процесів налаштований на виконання, по-перше, традиційних процесних функцій: аналітичної, консолідуючої, регулюючої, інвестиційної, контрольної, по-друге, специфічної – когнітивної, що відображає вимоги активізації інтелектуального капіталу.

Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів підприємства доцільно розглядати у поєднанні процесного, ресурсного та системного підходів: як процес; як інструмент; як система.

Фінансове забезпечення виробничого процесу, як і будь-якого відтворювального процесу є ширшим поняттям, ніж фінансування, котре включає в себе крім останнього акумуляцію грошових коштів, що використовуються для формування цільових фондів, з яких здійснюється фінансування, а також процес отримання доходів, частина яких компенсує

раніше витрачені у порядку фінансування грошові кошти, а інша частина є прибутком.

В умовах, що вимагають проведення реорганізації підприємства, коли за обмежений період часу потрібно домогтися виходу на беззбиткову діяльність і забезпечити можливість стійкого розвитку підприємства, пошук найбільш ефективних схем фінансування стає першочерговим завданням. Найбільш значні втрати підприємства несуть внаслідок відсутності сформованої стратегії фінансового забезпечення. Сучасні керівники не повинні спиратися тільки на класичні, давно відомі моделі та механізми вирішення проблеми нестачі фінансових ресурсів, дуже важливо бути в курсі останніх наукових і практичних розробок у сфері питань пошуку джерел фінансування бізнесу.

Загальновідомими на сьогоднішній день є наступні способи фінансування: за рахунок коштів підприємства; пошук фінансових ресурсів за допомогою випуску фінансових інструментів, емісії облігацій; позики в кредитно – фінансових інститутах; кошти бюджетів різних рівнів; спільні форми фінансування господарюючих суб'єктів.

Застосування зазначених способів наштовхується на значну кількість об'єктивних і суб'єктивних проблем, що заважають їх реалізації. Так, основною проблемою при реалізації механізму самофінансування є дефіцит грошових коштів. Раніше дефіцит ліквідних коштів ліквідувався за допомогою використання комерційного кредитування, але це викликало збільшення періоду розрахунків з контрагентами, персоналом і бюджетом. На сьогоднішній день нестача грошових коштів залишається однією з найбільш актуальних проблем більшості підприємств України.

Механізм фінансового забезпечення виробничих процесів розуміється як специфічна сукупність ресурсів і процесів, що визначають порядок узгодження фінансово-економічних та інституційних відносин з приводу формування та використання інвестиційних ресурсів з метою досягнення безперервності циклів виробництва, за допомогою формування збалансованої системи задоволення потреб в інвестиціях активних економічних систем.

У структурі механізму фінансового забезпечення виробничих процесів містяться дві бази:

– функціональна – система фінансування виробничої діяльності, що відображає контур і форми руху (акумулювання і розподіл) фінансових ресурсів у процесі задоволення потреб суб'єктів в інвестиціях – виробниче фінансування у вузькому сенсі;

– інституціональна, що розкриває закономірності руху інвестиційних та інформаційних потоків – система фінансування виробничої діяльності як сукупність опосередкованого фінансування господарських процесів, відносин та інститутів в економіці, провідними з яких виступає держава, що регулює порядок формування та використання інвестиційних ресурсів, яке формує нормативне, правове та інформаційно – аналітичне забезпечення – виробниче фінансування в широкому сенсі.

В цілому, фінансове забезпечення виробничого процесу – це циклічно і постійно повторюваний в послідовності циклів рух грошових коштів, котрі забезпечують різні виробничі проекти, починаючи з їх пошуку та визначення, після чого здійснюється їх акумуляція, структурування цільових фондів, фінансування з них елементів і стадій господарського процесу, отримання доходів у результаті його здійснення, і завершуючи розподілом доходів. Одна частина яких компенсує раніше здійснене фінансування, а інша – утворює прибуток, що підлягає подальшому розподілу, після чого фінансове забезпечення знову проходить весь вище охарактеризований цикл.

Фінансове забезпечення реалізується за допомогою фінансових інструментів, що мають свої важелі впливу. Важелі визначають характер дії фінансових інструментів і коригують цю дію. Система фінансових індикаторів та фінансових інструментів дає змогу оцінити вплив на соціально-економічний розвиток (національної економіки чи розвиток певної сфери, чи суб'єкта господарювання).

Отже, на основі досліджених попередніх теоретичних надбань вчених-науковців, відзначимо, що фінансове забезпечення позиціонується стосовно

фінансового механізму як функція. Реалізується шляхом використання методів самофінансування, кредитування, бюджетного, донорського фінансування і є сукупністю організаційно-практичних, економічних заходів із приводу пошуку, залучення й ефективного використання всіх видів і форм фінансових ресурсів.

Досить важливим є той факт, що фінансове забезпечення передбачає не лише ефективне використання вже накопиченої частини фінансових ресурсів, а й формування додаткових, що забезпечують майбутній розвиток підприємства і сприяють підвищенню ефективності та конкурентоспроможності. Перспективи подальших досліджень будуть лежати в площині всебічного вивчення фінансового забезпечення розвитку підприємств конкретних галузей національної економіки.

2.2. Фінансовий механізм розвитку та управління суб'єктами малого підприємництва України

Держава і суб'єкти господарювання реалізують свою фінансову політику за до допомогою фінансового механізму, склад і структура якого визначаються рівнем розвитку економіки, відносинами власності, історичними та національними особливостями країни.

Забезпечення розвитку малих підприємств значною мірою залежить від ефективності його фінансового механізму. Невизначеність загальноекономічної ситуації, зміни законодавчої системи негативно впливають на розвиток малих підприємств, що призводить до зменшення їх кількості. В цих умовах важливим завданням малих підприємств є адаптація до нестабільного ринкового середовища та постійних змін ринкової кон'юнктури. Це вимагає формування фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств відповідно до умов невизначеності та нестабільності вітчизняної економіки.

Незважаючи на те, що в економічній літературі поняття фінансового механізму використовується досить широко, єдиної думки щодо визначення сутності та його складових нема.

Дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування фінансового механізму на макро- та мікрорівні відображені в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Александрової [4, с. 12], І. Брітченко [6, с. 78], В. Бойчук [7, с. 56], І. Благуня, В. Буряковського, О. Василика [10, с. 98], В. Венгера [12, с. 45-47], О. Волкова, Н. Заяць, О. Кириленко [23, с. 37], Г. Кірейцева [22, с. 88], О. Ковалюк [25, с. 15], Н. Колчина, С. Маслової, В. Москаленко, П. Нікольського, О. Опаріна [36, с. 11], К. Павлюк, А. Поддєрьогіна, Б. Райзберга, Р. Сайфуліна, В. Суторміної, А. Шеремет, В. Федосова, С. Юрія.

Разом з тим, віддаючи належне розробкам усіх авторів, зазначимо, що питання теорії і практики механізму фінансового забезпечення розвитку малих підприємств потребує подальшого дослідження, особливо в частині пошуку альтернативних джерел та методів фінансування малих підприємств.

Окрім того, відсутні системні дослідження щодо впливу сукупності фінансових важелів та інструментів на стан розвитку малих підприємств і оцінки ефективності їх дії. За своєю сутністю фінансовий механізм - це методичні, організаційні й правові положення та заходи, які визначають функціонування фінансів у економіці держави, їхнє практичне використання для досягнення визначених відповідними програмами цілей та завдань [24, с. 43].

Фінансовий механізм у широкому розумінні - це комплекс фінансових методів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства.

За допомогою конкретних фінансових форм і методів здійснюються розподільні та перерозподільні відносини, утворюються доходи суб'єктів економічної діяльності і відповідні фонди грошових коштів. При цьому функціонування фінансового механізму ґрунтується на організаційно-право-

вих положеннях та фінансовій інформації, які забезпечують практичне використання фінансів для досягнення визначених цілей і завдань [14, 168].

Фінансовий механізм у вузькому розумінні - сукупність конкретних фінансових методів та важелів впливу на формування і використання фінансових ресурсів з метою забезпечення функціонування й розвитку державних структур, суб'єктів господарювання і населення.

В економічній теорії поняття механізму використовують у переносному значенні – «як внутрішня будова, як система функціонування, як апарат виду діяльності» [18]. Ще на початку 1980-х років В. С. Пашковський зазначав, що використання економістами терміна «механізм» безпосередньо пов'язане із системним підходом до аналізу економіки і фінансів [23, с. 174].

Нині в економічній літературі існують два основних підходи або напрямки до розуміння цього поняття.

За першим, механізм - це організація, налагодження роботи економіки і фінансів [16, 26]. Отже, механізм є важливою складовою виробничого і фінансового менеджменту.

Другий підхід - це розуміння механізму як засобу зовнішнього впливу держави і підприємств на економіку та суспільство [17]. Саме останній, на нашу думку, заслуговує на пильну увагу, оскільки: економіка не може успішно розвиватися без втручання держави; управління господарством неможливе без відповідного механізму; без адекватного (високим цілям і завданням) механізму не можна вивести національну економіку на траєкторію сталого розвитку.

В економічній літературі розглядають різні види механізмів, однак базовим поняттям є господарський механізм. Провідне місце в структурі господарського механізму займає фінансовий механізм, тому що він є основою планування, базою ціноутворення, підставою для змін у фінансовому праві.

Фінансовий механізм є органічною частиною господарського механізму, тому його дослідження й удосконалення вимагає системного підходу.

На приклад, не можна вдосконалювати окремі елементи фінансового механізму без урахування механізму ціноутворення. Зміна організаційної структури господарського механізму неминуче зумовлює кількісні та якісні зміни у фінансовому механізмі.

На макрорівні фінансовий механізм є складовою частиною єдиної фінансової системи, яка охоплює:

- сферу фінансів на макро- і мікрорівні (об'єкт фінансової системи);
- сукупність фінансових органів та інститутів (суб'єкт фінансової системи);
- фінансовий механізм (засіб взаємодії суб'єкта й об'єкта фінансової системи).

Фінансовий механізм стимулює весь процес відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Він покликаний забезпечити найсприятливіші умови дії об'єктивних економічних законів. Усі елементи фінансового механізму повинні бути чіткими, дієвими, погодженими в єдиній системі.

У вітчизняній та зарубіжній економічній літературі фінансовий механізм подано як принципову схему практичного використання в економіці держави фінансових важелів, спрямованих на регулювання тих чи інших процесів або об'єктів у системі управління на різних його рівнях (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Дефініції фінансового механізму

Автори	Підходи до визначення фінансового механізму
1	2
В.А. Бойчук [7]	Система дії фінансових важелів, яка відображена в організації, плануванні і стимулюванні фінансових ресурсів
В.А. Борисова [8]	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів, за допомогою яких забезпечується система розподілу і перерозподілу ВВП, формування та використання фінансових ресурсів суб'єктів економіки
О. Д. Василик [10]	Сукупність форм і методів створення і використання фондів фінансових ресурсів з метою забезпечення різних потреб державних структур, господарських суб'єктів і населення

1	2
В. В. Венгер [12]	Сукупність фінансових методів і форм організації фінансових відносин, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства
І.М. Вахович [11]	Система фінансових важелів впливу на організацію, планування і стимулювання, використання фінансових ресурсів
Ю.А. Гайбура [15]	Сукупність методів та форм, інструментів і важелів впливу на економічний та соціальний розвиток суспільства в процесі здійснення розподільчих і перерозподільчих фінансових відносин
Л.І. Когут [24]	Система управління фінансами підприємства з метою досягнення максимального прибутку
О.П. Кириленко [23]	Сукупність конкретних форм і методів забезпечення розподільних і перерозподільних відносин, утворення доходів, фондів грошових коштів
В.М. Колеснікова [28]	Сукупність фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних процесів та відносин з метою ефективного впливу на кінцеві результати діяльності підприємства
О.І. Матюшенко [32]	Сукупність форм, методів і важелів планового управління фінансовими відносинами, пов'язаними з плануванням фінансів, утворенням, розподілом і використанням грошових доходів, нагромадженням фондів, із системою фінансування видатків
В. М. Опарін [36]	Сукупність фінансових методів і форм, інструментів та важелів впливу на соціально-економічний розвиток суспільства
Г.Б. Погріщук [38]	Система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і фондів грошових засобів з метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати виробництва
Д.С. Олійник [35]	Складова частина господарського механізму, сукупність фінансових стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів та відносин
О.Р. Кривицька [29]	Сукупність економіко-організаційних та правових форм і методів управління фінансовою діяльністю держави, які функціонують у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів для задоволення потреб суспільства
Н.М. Тягунова [43]	Система управління фінансовими відносинами підприємства через фінансові важелі за допомогою фінансових методів

З цієї точки зору, його можна охарактеризувати як комплекс спеціально розроблених і законодавчо закріплених у державі форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для відтворення природних ресурсів, забезпечення розвитку економічної системи в цілому.

В.М. Колеснікова [28, с. 89] вважає, що фінансове управління економікою та її фінансовий механізм реалізують себе за рахунок сукупності управлінських функцій, основними серед яких є прогнозування, планування, стимулювання, координація, організація, регулювання та контроль.

В. М. Опарін і Д.С. Олійник [35, 36] зауважують, що склад фінансового механізму є сукупністю систем фінансового забезпечення, фінансового регулювання й системи інструментів, стимулів та важелів.

Г.Б. Погріщук обґрунтовує, що через фінансовий механізм здійснюється вплив фінансів на ефективність виробничого та торгового процесів, сам фінансовий механізм - це система діяльності фінансових важелів, що проявляються в організації, плануванні та стимулювання використання фінансових ресурсів [38].

На думку М. М. Александрової та С. О. Маслової найбільшої уваги у тлумаченні поняття «фінансовий механізм» заслуговують два підходи до розуміння суті фінансового механізму: перший полягає в тому, що під поняттям фінансового механізму розуміють функціонування фінансів; другий базується на тому, що це сукупність форм, методів, прийомів, важелів та інструментів [4, с.55].

Фінансовий механізм можна розглядати як динамічну систему сукупної дії фінансових важелів, що виражається в організації, плануванні, управлінні грошовими потоками та контролі за процесом формування і використання фінансових ресурсів. Суттєвим упущенням, на нашу думку, пропонованих визначень фінансового механізму є відсутність у багатьох випадках переліку джерел забезпечення використання фінансових методів і важелів, зокрема правового, нормативного, інформаційного. Крім цього, поняття фінансового механізму невіддільне від фінансової політики держави, яка визначає функції

фінансового механізму та його органічний зв'язок з державним регулюванням економіки.

Синтематизуючи всі вищезазначені погляди, можна сформулювати найбільш повне визначення фінансового механізму як сукупності форм, методів, інструментів та важелів, на основі яких розробляють заходи держави, що за умови відповідного нормативно-правового та інформаційного забезпечення визначають функціонування фінансово-економічних відносин у державі, практичне застосування яких спрямоване для досягнення визначених цілей та завдань, у процесі формування, розподілу й використання цільових централізованих і децентралізованих фондів грошових ресурсів.

Фінансовий механізм не можна тлумачити тільки з позиції об'єктивних чинників, оскільки є суттєва відмінність у складі, змісті й характері механізму, дії економічних законів, особливостей їхнього використання.

Вважаємо, що фінанси як об'єктивна економічна категорія належать до механізму дії економічних законів. Фінансовий механізм створюють суб'єкти фінансової системи для реалізації фінансової політики. Відповідно, при розробці фінансової політики необхідно враховувати дію об'єктивних економічних законів та закономірностей.

Фінансовий механізм містить такі основні елементи: фінансові методи; фінансові важелі; фінансові інструменти; нормативно-правове, інформаційне та організаційне забезпечення.

Ефективність фінансового механізму досягається за рахунок злагодженої дії усіх його складових елементів відповідно до потреб та інтересів суспільства за умови напрацювання належної законодавчої та нормативної бази.

З метою досягнення більш раціональної та ефективної роботи на підприємстві в сфері економічних та фінансових питань доцільно створити єдину функціональну систему, а саме фінансово-економічний механізм.

Схематично зобразимо склад фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств (рис.2.1).

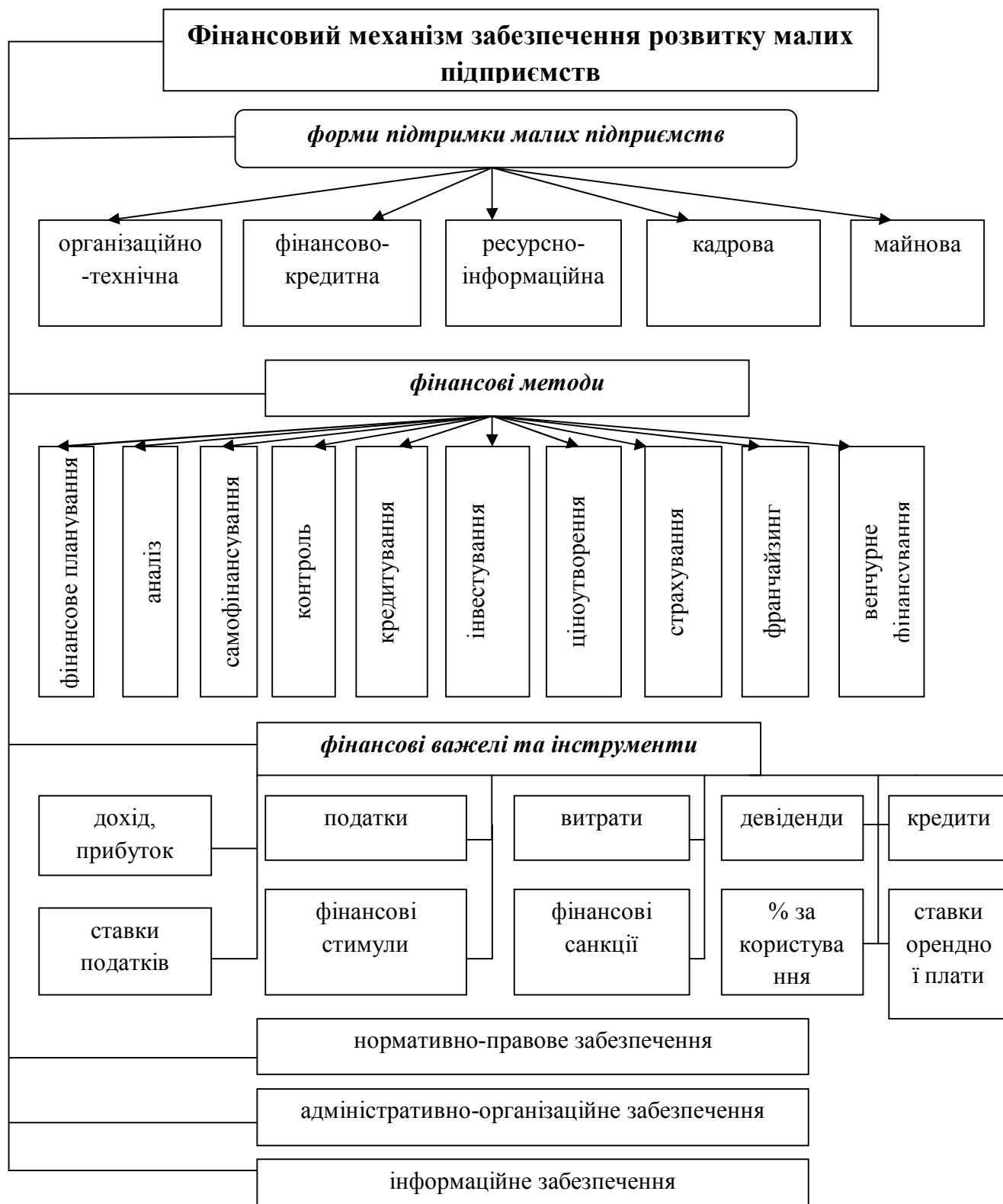


Рис. 2.1. Склад фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств [41]

Під фінансовим механізмом забезпечення розвитку малих підприємств слід вважати сукупність взаємопов'язаних форм, методів, інструментів та важелів дотримання відповідних пропорцій у формуванні, розподілі й ефективному використанні виділених державою фінансових ресурсів.

До структури фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств належать взаємозалежні елементи підсистеми: форми, фінансові методи, фінансові важелі та інструменти, нормативно-правове, адміністративно-організаційне та інформаційне забезпечення.

Враховуючи те, що для належного розвитку й функціонування малих підприємств потрібні відповідні ресурси, які надають через відповідні елементи інфраструктури, виокремимо наступні форми підтримки малих підприємств, які сприяють формуванню ефективного фінансового механізму забезпечення розвитку малих підприємств, зокрема, це організаційно-технічна, фінансово-кредитна, ресурсно-інформаційна, кадрова та майнова.

Фінансові методи є способом впливу фінансових відносин на діяльність та розвиток малих підприємств, тому до фінансових методів належить фінансове планування, аналіз, самофінансування, контроль, кредитування, інвестування, ціноутворення, страхування, франчайзинг, венчурне фінансування.

Фінансові важелі, які безпосередньо пов'язані із залученням і розміщенням фінансових ресурсів, охоплюють: дохід, прибуток, податки, витрати, дивіденди і кредити.

Інструменти, за допомогою яких реалізується фінансовий механізм малих підприємств, діють в двох напрямках: через управління рухом фінансових ресурсів через ринкові комерційні відносини, пов'язані з виміром витрат і результатів, а також через використання фондів грошових коштів. Сюди належать: ставки податків, фінансові стимули і санкції, відсотки за користування кредитом, ставки орендної плати.

Належне функціонування фінансового механізму малих підприємств забезпечене Конституцією України, законами України, указами Президента,

постановами ВРУ, декретами КМУ, нормативно-правовими актами міністерств та інших органів, нормативними актами місцевих рад.

Адміністративно-організаційне забезпечення реалізації фінансової політики через фінансовий механізм полягає у розвитку фінансової підтримки стратегічно важливих галузей промисловості, розвитку інфраструктури підтримки підприємницької діяльності, участі в державних закупівлях.

Ефективність функціонування фінансового механізму малих підприємств залежить також від якості інформаційного забезпечення, яке включає методичне та аналітичне забезпечення, навчання та перепідготовку кадрів, формування системи інформаційно-консультативних послуг для суб'єктів малого підприємництва.

Таким чином, проведені дослідження та результати їх узагальнення дають змогу констатувати, що фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств можна визначити як спосіб впливу підсистеми, котра включає нормативно-правове, адміністративно-організаційне й інформаційне забезпечення та форми фінансової підтримки малих підприємств, фінансові методи, фінансові важелі та інструменти для забезпечення сприятливих умов ведення бізнесу та розвитку малих підприємств в Україні.

Результати управління фінансовими ресурсами є показники розвитку малого підприємництва – абсолютні чи відносні величини, що характеризують формування або використання фінансових ресурсів та результати господарської діяльності суб'єктів малого підприємництва [13]. Систему фінансових показників систематизують по-різному. Найбільш поширений спосіб класифікації це поділ показників на кількісні та якісні; зведені та індивідуальні (рис. 2.2).

Згадана класифікація, на наш погляд, не повною мірою дає можливість охарактеризувати функціонування та розвиток малого підприємництва. З огляду на це, показники доцільно поділити на такі групи індикаторів: стану, ефективності та динаміки.

Показники стану розвитку малого підприємництва тісно переплітаються з кількісними показниками та характеризують реальний стан діяльності суб'єктів малого підприємництва, тобто що «є», не наводячи оцінки, тенденцій.

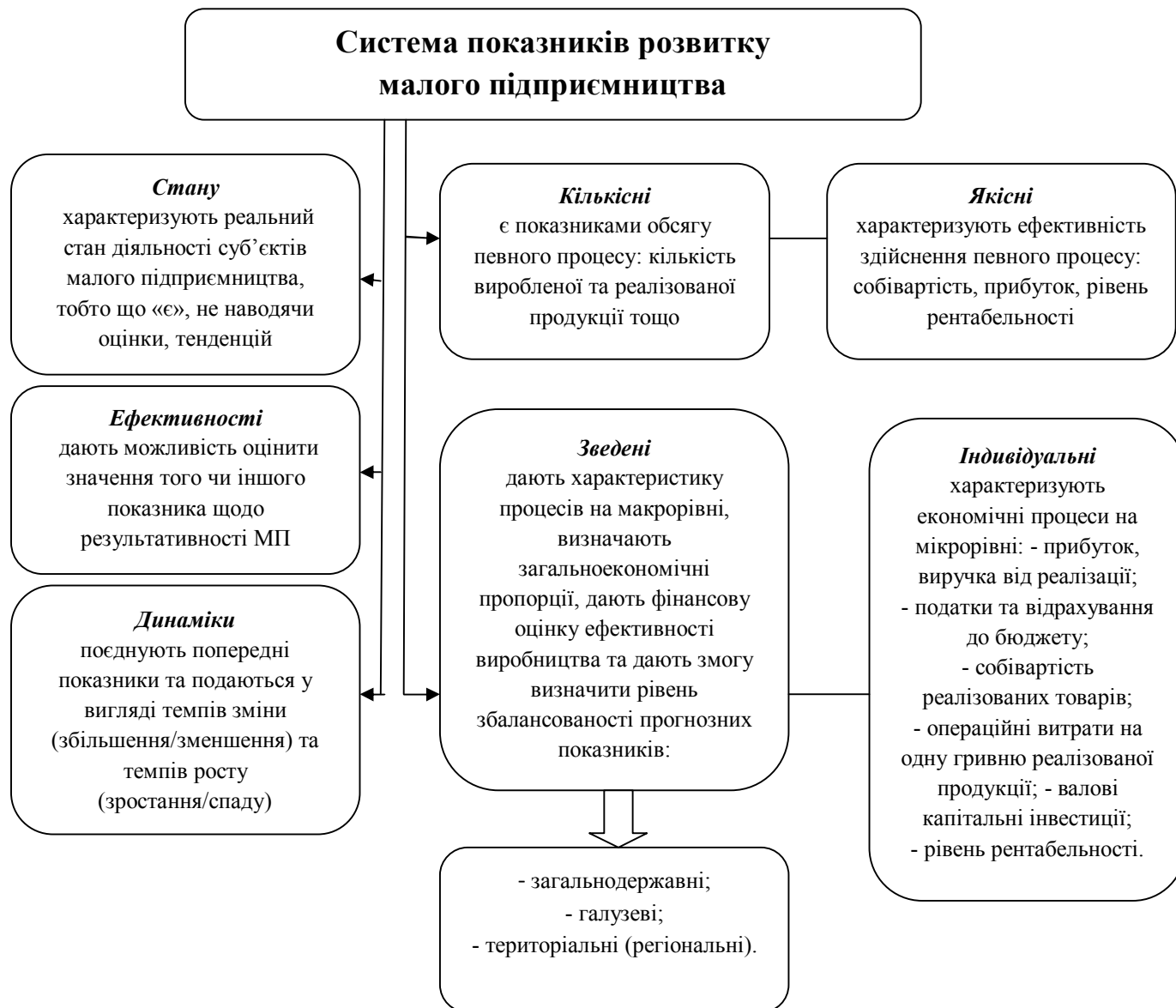


Рис. 2.2. Підходи до класифікації показників розвитку малого підприємництва

Джерело: Побудовано на основі [13]

Так, до таких показників відносимо: кількість малих підприємств, обсяг реалізованої малими підприємствами продукції (робіт, послуг), середньорічну кількість найманих та зайнятих на малих підприємствах працівників, фонд оплати праці малих підприємств, податкові платежі до

бюджету від сплати єдиного податку, валові капітальні інвестиції, дохід (виручку) від реалізації малими підприємствами продукції (робіт, послуг), чистий прибуток, чистий збиток тощо.

Показники ефективності оцінюють значення та роль того чи іншого показника. Сюди належать такі показники, як: кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, питома вага МП у загальному обсязі реалізованої продукції (робіт, послуг), кількість найманих працівників на одному малому підприємстві, частка зайнятих працівників на малих підприємствах у населенні працездатного віку, частка найманого персоналу на малих підприємствах у загальній кількості найманих працівників, середньомісячна заробітна плата на одного найманого працівника, фінансовий результат від операційної діяльності та звичайної діяльності, питома вага прибутку/збитку від звичайної діяльності до оподаткування у обсязі відповідного прибутку у економіці загалом, питома вага прибуткових/збиткових малих підприємств до загальної кількості у %, операційні витрати на одну гривню реалізованої продукції (робіт, послуг), рівень рентабельності операційної діяльності тощо.

Показники динаміки – індикатори, які визначаються на основі показників попередніх категорій та подаються у вигляді темпів зміни (збільшення, зменшення) та темпів росту (зростання/спаду). Показники ефективності та динаміки переплітаються за своєю суттю з якісними індикаторами.

Ефективне управління формуванням і використанням фінансових ресурсів може забезпечити підприємцю конкурентоспроможність та розвиток будь-якого суб'єкта господарювання. Одним з фінансових методів реалізації цього є фінансове планування. Без фінансового планування економічний розвиток неможливий, а плани складають на різних рівнях.

Нині фінансове планування, як і планування в цілому, проводиться на державних (там воно є обов'язковим) і деяких великих підприємствах, а на

середніх і малих воно майже не проводиться. Однак фінансове планування, як і планування, зокрема, є необхідним для вітчизняних підприємств.

Планування повинно здійснюватися на всіх підприємствах незалежно від розмірів і форм власності [22, с. 45]. Однак, до планування на підприємстві фінансові менеджери повинні використовувати індивідуальні підходи, які враховуватимуть особливості діяльності, стан розвитку фірми, а також відповідно обрану стратегію. Фінансовими інструментами згаданих методів є фінансові плани та прогнози.

Системами забезпечення фінансового механізму розвитку малого підприємництва (далі – ФМРМП) в Україні є нормативно-правова, інформаційна, інституційна та інфраструктурна.

Нормативно-правове забезпечення – це сукупність нормативно-правових документів органів державної влади, які забезпечують організацію господарської діяльності та функціонування малого підприємництва щодо управління фінансовими ресурсами та регулювання фінансових відносин з державою і її інститутами, учасниками фінансового ринку та іншими підприємствами.

До нормативно-правового забезпечення належать: Конституція України; кодекси України; укази Президента України; закони, постанови ВРУ; постанови, розпорядження КМУ; накази, листи та інструкції центральних органів виконавчої влади (міністерств, відомств); статут підприємства.

Інформаційне забезпечення становить сукупність інформаційно-методичних джерел щодо управління фінансовими ресурсами малого підприємництва. Сюди відносимо оперативні, тактичні, стратегічні плани, прогнози МП, звітність МП, статистичну та аналітичну інформацію центральних органів виконавчої влади, опитування, інформаційно-методичне забезпечення суб'єктів господарювання, засоби масової інформації, інтернет.

До інституційного забезпечення фінансового механізму розвитку малого підприємництва в Україні належить сукупність органів держави та її інститутів (рис. 2.3) [41, с. 132].

Інфраструктурну систему фінансового механізму розвитку малого підприємництва в Україні формує сукупність установ та інститутів, які забезпечують підтримку та розвиток малого підприємництва на всіх стадіях його функціонування.

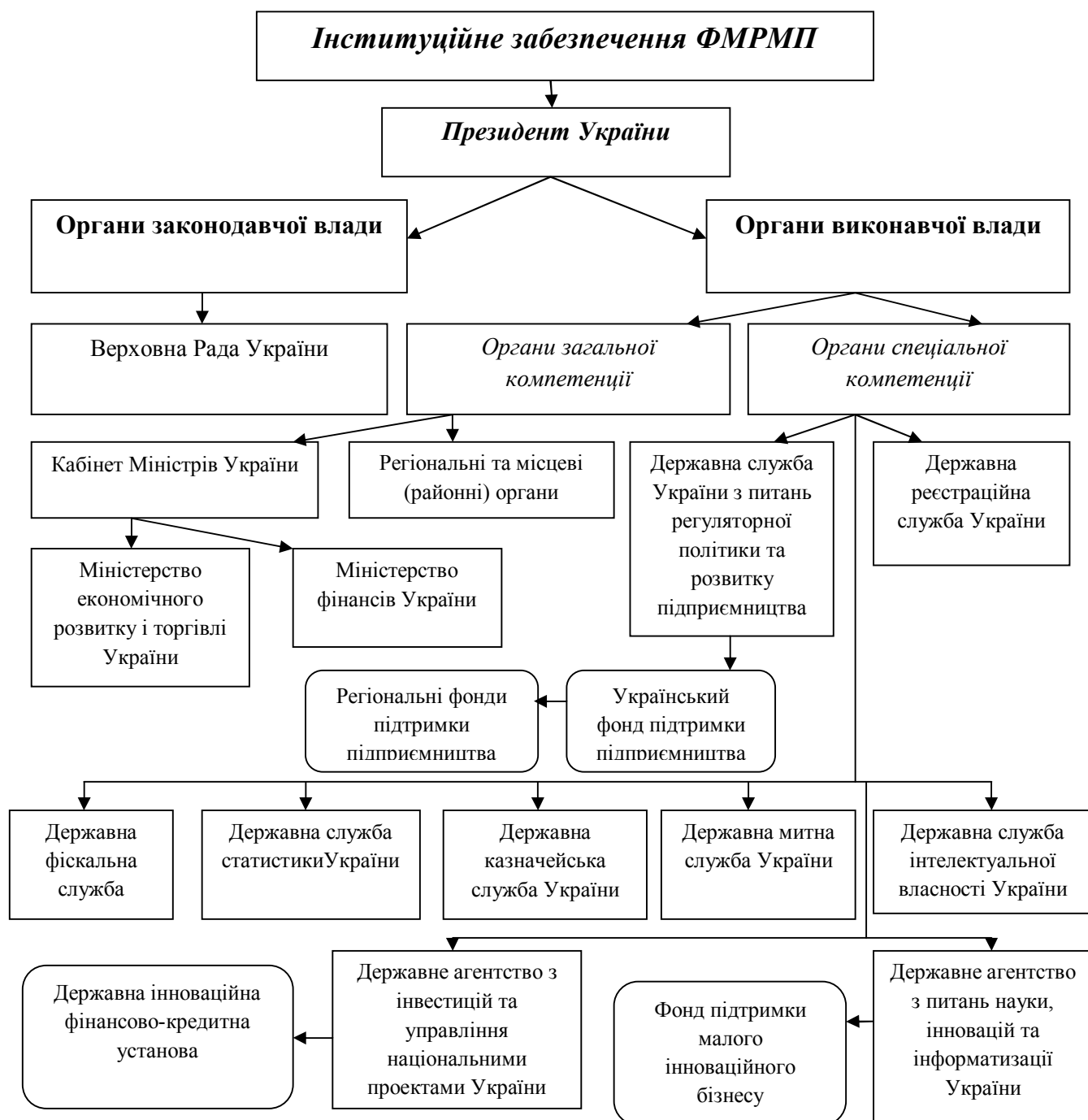


Рис. 2.3. Інституційне забезпечення фінансового механізму розвитку малого підприємництва України [41]

До них слід віднести:

1) професійних учасників фінансового ринку – банківські та небанківські фінансово-кредитні установи (страхові, лізингові, факторингові, інвестиційні, венчурні компанії, кредитні спілки, ломбарди тощо);

2) бізнес-центри, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, технологічні парки, фонди підтримки підприємництва, консультативні центри, громадські організації, тощо.

Отже, завдяки взаємодії фінансових методів та ефективній їх реалізації за допомогою інструментів та важелів на державному, внутрішньому та ринковому рівнях функціонування фінансового механізму, за відповідної нормативно-правової, інституційної, інформаційної та інфраструктурної систем забезпечується розвиток малого підприємництва в Україні.

Завданням кожного підприємця є визначення оптимального співвідношення та взаємодії елементів вказаного механізму, в результаті чого створюються сприятливі умови економічного розвитку даного суб'єкта господарювання.

Основними напрямми підвищення ефективності фінансового механізму розвитку малого підприємництва на основі успішної реалізації державної політики щодо фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва є створення сприятливого середовища для започаткування і ведення бізнесу, а також забезпечення ефективної державної фінансової підтримки розвитку малого підприємництва, що призведе до досягнення потужного товарно-споживчого, інвестиційно-інноваційного та інституційно-соціального ефектів.

2.3. Напрями оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах

Розвиток ринкових відносин в Україні зумовив функціонування підприємств в умовах жорсткої конкуренції на внутрішніх і зовнішніх ринках, динамічності середовища їх діяльності та посилення ролі фінансів

підприємств, оптимізація яких є запорукою ефективності та прибутковості господарювання.

Фінансовим ресурсам належить особливе місце в управлінні діяльністю підприємства, адже саме від його якості залежать безперервність процесу виробництва та реалізації продукції, ліквідність підприємства, його платоспроможність і рентабельність. Загальновідомо, що наявність достатніх фінансових ресурсів є передумовою успішного функціонування будь-якої підприємницької структури, тому особливої актуальності набуває аналіз джерел формування фінансових ресурсів та їх оптимізація.

Фінанси підприємств посідають вагомe місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони використовуються у сфері суспільного виробництва, де утворюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід.

Саме через це від стану фінансів підприємств залежатиме ступінь задоволеності суспільних потреб та фінансової стійкості країни. У зв'язку із цим великого значення набуває дослідження наукових підходів до класифікації фінансових ресурсів для оптимізації джерел формування та їх ефективного використання.

Відповідно до Закону України «Про господарські товариства», фінансові ресурси підприємства – це частина грошових коштів у формі прибутків і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат щодо забезпечення розширеного відтворювання [1].

Таким чином, на основі порівняльного аналізу теоретичних досліджень та узагальнення наукових підходів щодо класифікації фінансових ресурсів підприємств, можна надати систематизовану класифікацію фінансових ресурсів підприємства з погляду різноманітності джерел їх формування (рис.2.4).

Отже, фінансові ресурси підприємства за основними джерелами формування можна структурувати в такий спосіб:

1) ресурси, що формуються за рахунок внесків юридичних і фізичних осіб у статутний фонд під час заснування підприємства;



Рис. 2.4. Класифікація джерел формування фінансових ресурсів підприємства [3]

2) ресурси, що формуються за рахунок власних і прирівняних до них коштів (доходи і прибутки від операційної, інвестиційної, фінансової

діяльності; амортизаційні відрахування; цільові надходження; стійкі пасиви у вигляді кредиторської заборгованості);

3) ресурси, що мобілізуються на фінансовому ринку від емісії акцій, облігацій та інших видів цінних паперів; кошти отримані у вигляді банківського і комерційного кредиту;

4) ресурси, що формуються за рахунок внесків і надходжень цільового характеру (від галузевих і корпоративних структур; бюджетні інвестиції, державні дотації, державні субсидії; страхові відшкодування).

Проаналізувавши наведені в економічній літературі класифікаційні дефініції фінансових ресурсів, можемо сформулювати власне їх визначення: фінансові ресурси підприємства – це наявні в розпорядженні підприємства кошти, які призначено для здійснення витрат на розширене відтворення, виконання фінансових зобов'язань перед фізичними та юридичними особами, економічного стимулювання.

Управління формуванням фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими основними етапами (рис. 2.5).

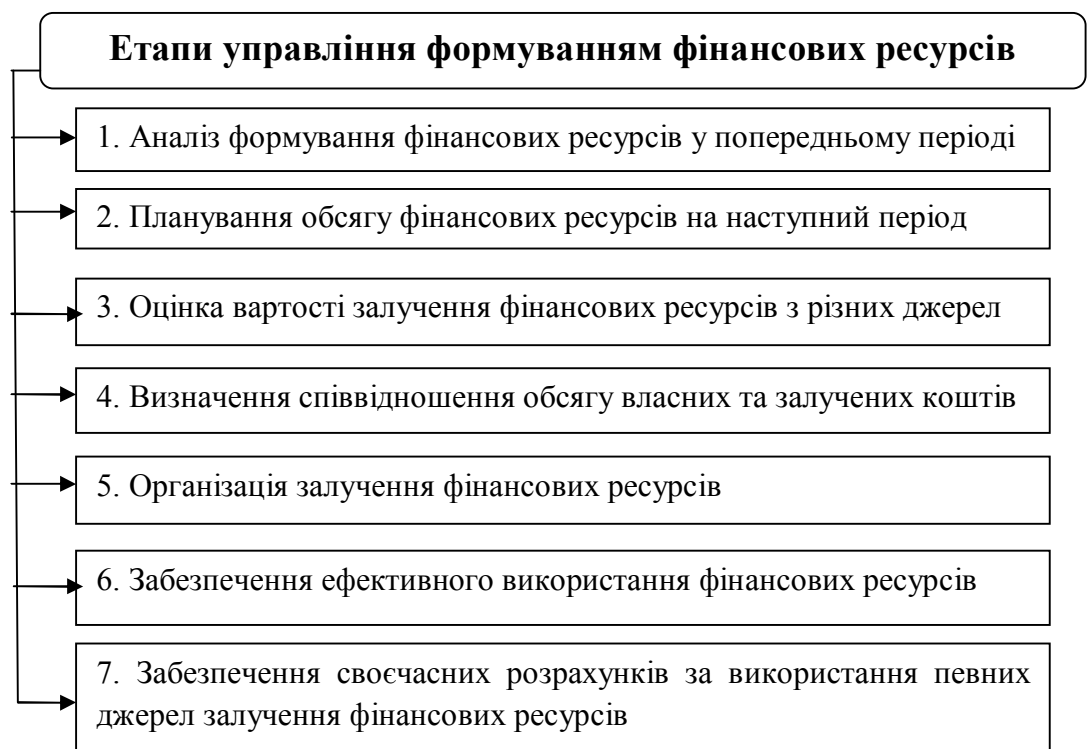


Рис. 2.5. Основні етапи управління формуванням фінансових ресурсів
Джерело: побудовано на основі [8]

Прийняття управлінських рішень стосовно процесу формування фінансових ресурсів є одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту підприємства в частині управління фінансовими ресурсами. Результатом втілення цих рішень є створення з відповідних джерел ресурсної бази суб'єкта господарювання [26]. Для успішної діяльності підприємства необхідно раціонально управляти процесом формування фінансових ресурсів.

Слід наголосити, що головна спрямованість реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств полягає в оптимізації їх структури.

Оптимальна структура капіталу являє собою таке співвідношення використання власних і залучених коштів, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності й коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість. Причому, у процесі оптимізації структури капіталу треба враховувати основні особливості кожного елемента його складу.

Процес оптимізації структури капіталу підприємства відбувається за певними етапами (рисунок 2.6).

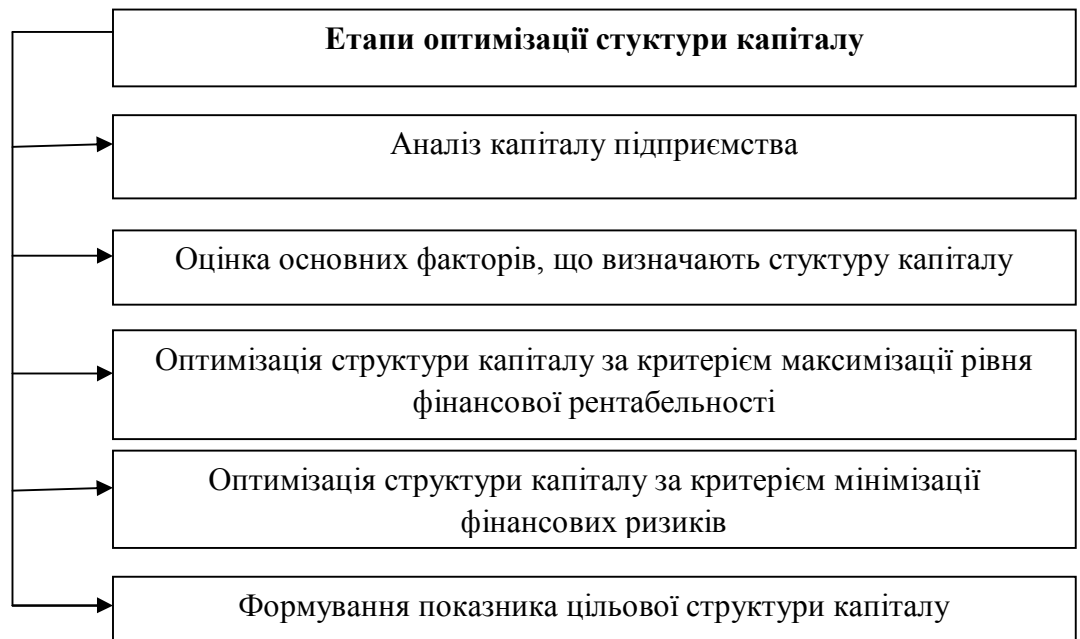


Рис. 2.6. Процес оптимізації структури капіталу [20]

На головному першому етапі визначається співвідношення власного і позикового капіталів, виявляються їх тенденції. У складі позикового капіталу аналізується співвідношення довгострокових і короткострокових кредитів, аналізуються розміри прострочених фінансових зобов'язань, потім з'ясовуються причини їх прострочення.

Зазначимо, що оптимальним вважається співвідношення між власними та залученими коштами, якщо воно складає 2:1. Іншими словами, власні фінансові ресурси повинні перевищувати залучені в два рази. Тільки в цьому випадку фінансовий стан підприємства є стійким [5, с. 63].

Якщо звернутися до процесу оптимізації фінансових ресурсів, наприклад, в акціонерних товариствах, то стає очевидним, що для збільшення розмірів власного капіталу, воно може використовувати як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування. Критеріями їх вибору є: ринкові умови (здатність ринку поглинути нову емісію акцій); права й інтереси наявних акціонерів акціонерного товариства; ступінь надійності прогнозів щодо майбутнього прибутку акціонерного товариства.

Внутрішнім джерелом розширення власного капіталу акціонерного товариства є його нерозподілений прибуток. Використання цього джерела не залежить у засобах від стану ринку, не потребує витрат для залучення коштів і не пов'язане з ризиком втрати контролю над акціонерним товариством.

Водночас, можливості отримувати прибуток і використовувати його для розширення власного капіталу, багато в чому, залежать від чинників, що перебувають поза сферою впливу акціонерного товариства. Тому поряд із внутрішніми джерелами збільшення розмірів власного капіталу акціонерні товариства широко використовують і зовнішні джерела. Найважливішим із них є нова емісія акцій.

Використання додаткової емісії акцій як джерела розширення розмірів власного капіталу, на наш погляд, має здійснюватися акціонерним товариством із урахуванням: залежності її результатів від стану ринку, його кон'юнктури і сформованого рівня цін на акції попередніх випусків; наявного

ризиків втрати контрольного пакета акцій; можливого зменшення доходів його засновників і наявних акціонерів на інвестований в акціонерне товариство капітал; витрат з підготовки та розміщення на ринку додаткової емісії акцій.

Таблиця 2.2

Динаміка структури джерел формування фінансових ресурсів підприємств України за 2016–2018 рр., млн. грн.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. до 2016 р.	Темп приросту,% (2018 р. до 2016 р.)
Усього капіталу, у т. ч.:	5994265,6	8073783,4	9991791,2	3997525,6	67
– сільське, лісове та рибне господарство	390607	685844,9	1537319,1	1146712,1	294
– промисловість	2010917,3	2356486,3	2790399,5	779482,2	39
– будівництво	269574,6	2356486,3	2790399,5	49896,2	19
– оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1171108,1	311761	319470,8	619209,1	53
– транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	369502	1072682,5	1240024,4	870522,4	236
– тимчасове розміщення й організація харчування	27359,7	29689,5	34236,3	6876,6	25
– інформація та телекомунікації	94420,1	186852,5	146238,3	51818,2	55
– фінансова та страхова діяльність	335333,9	324714,1	303759,1	-31574,8	-9
– операції з нерухомим майном	452794,9	511015,5	562097,3	109302,4	24
– професійна, наукова та технічна діяльність	615355,8	881364,1	903829,2	288473,4	47
– діяльність у сфері адміністративного та допом.обслуговування	208559,4	259582,6	307411,4	98852	47
– освіта	2308,1	2679,7	2926,6	618,5	27
– охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9618,6	11692,7	12914,7	3296,1	34
– мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	31697,4	34726,8	33577,6	1880,2	6
– надання інших видів послуг	5108,7	6732	7269,7	2161	42

Джерело: побудовано на основі [18, 41]

На основі проведеного нами дослідження структури фінансових ресурсів підприємств України за галузями господарства станом на 2018 р. відмітимо, що найбільшу частку фінансових ресурсів держави акумулюють такі галузі, як промисловість (28%); оптова та роздрібна торгівля (18%); сільське, лісове та рибне господарство (15%). Найменше фінансових ресурсів України зосереджено в галузях освіти; охорони здоров'я; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку, що зумовлено здебільшого неспроможністю держави виконувати свої зобов'язання перед цими галузями (статистичний збірник або сайт статистики).

Загалом протягом 2016–2018 рр. обсяг фінансових ресурсів збільшився майже в усіх галузях економіки (табл. 2.2). Зокрема в галузі сільського господарства відбулося зростання майже у три рази та в сфері транспортних послуг зростання у 2,3 рази. Тенденцію до скорочення обсягу фінансових ресурсів спостерігаємо лише в галузі фінансової та страхової діяльності, де показник зменшився у 2018 р. порівняно з 2016 р. на 31 574,8 млн. грн., або на 9%. Особливої уваги заслуговує оцінка джерел формування фінансових ресурсів, оскільки вони є економічною основою діяльності підприємств.

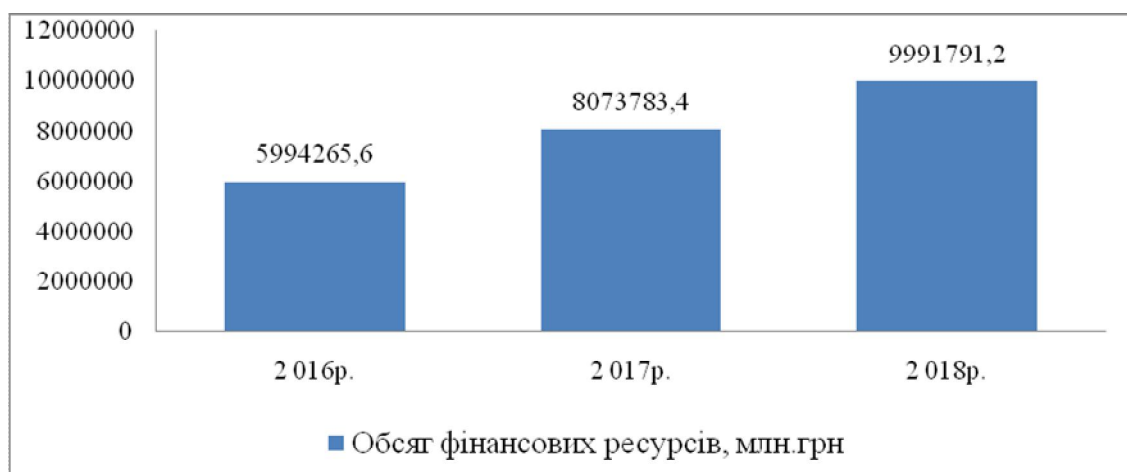


Рис. 2.7. Динаміка обсягів фінансових ресурсів українських підприємств у 2016–2018 рр.

Джерело: побудовано на основі [18]

Аналіз динаміки обсягів фінансових ресурсів вітчизняних підприємств показав, що протягом 2016–2018 рр. відбувся приріст фінансових ресурсів підприємств на 3 997 525,6 млн. грн., або на 66,7% (рис. 2.7).

Так, протягом досліджуваного періоду головним джерелом нарощування фінансових ресурсів виступав позичковий капітал, частка якого на 2018 р. становила 75,5% від загальної вартості, водночас власний капітал становить лише 24,5% загальної вартості капіталу.

Оцінка структури капіталу підприємств України свідчить про незначну зміну вагомості позикових джерел формування фінансових ресурсів порівняно із власними. Вартість власного капіталу зросла протягом 2016–2018 рр. на 65%, однак у загальній структурі капіталу підприємств частка власного капіталу, навпаки, зменшилася на 0,2% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Динаміка структури капіталу підприємств України в 2016–2018 рр.

Показники	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Абсолютне відхилення (2018 р. - 2016 р.)	Темп приросту 2018 р до 2016 р., %
Загальна вартість капіталу, млн. грн.	5994265,6	8073783,4	9991791,2	3997525,6	66,7
Власний капітал, млн. грн.	1480658	2288741,4	2445803,7	965145,7	65,2
% від загальної суми	24,7	28,3	24,5	-0,2	-
Позичковий капітал, млн. грн.	4513607,6	5785042	7545987,5	3032379,9	67,2
% від загальної суми	75,3	71,7	75,5	0,2	-

Джерело: складено на основі [18,41]

Зменшення власного капіталу свідчить про залежність українських підприємств від залученого капіталу. Своєю чергою, склад залученого капіталу зростає лише за рахунок поточних зобов'язань, які зросли з 52,6% у 2016 р. до 58,6% у 2018 р. в сумі джерел формування засобів підприємства.

Формування структури фінансових ресурсів має забезпечити таке поєднання власних і позикових джерел фінансування, яке сприятиме зростанню рентабельності капіталу, платоспроможності, фінансової стійкості, зниженню фінансових ризиків та середньозваженої вартості

фінансових ресурсів тощо [18, с. 77]. Так, зростання частки власних фінансових ресурсів і самофінансування – найкращий метод досягнення зазначених завдань, однак динаміка показника протягом аналізованого періоду невтішна.

Тенденція до зменшення частки власних фінансових ресурсів у вітчизняних суб'єктів господарювання означає зростання їх залежності від зовнішніх джерел фінансування, що є негативним явищем, оскільки сигналізує про загальне погіршення фінансового стану українських підприємств.

Варто зазначити, що стабільного нормативу співвідношення власних і залучених коштів не існує, бо він не може бути загальним для різних галузей і підприємств. Частка власних і залучених фінансових ресурсів у структурі капіталу підприємства залежить від галузевих особливостей [9, с. 54].

Тобто головним завданням фінансового менеджера будь-якого підприємства є забезпечення достатності фінансових ресурсів для безперервної фінансово-господарської діяльності та формування такої їх структури, що сприяла б досягненню планової прибутковості, зміцненню фінансової стійкості, підтриманню платоспроможності та фінансової безпеки підприємства.

Дослідження динаміки та структури фінансових ресурсів підприємств України за галузями господарства у 2016–2018 рр. дає змогу зробити висновок про нерівномірність розподілу фінансових ресурсів: станом на 2018 р. 61% фінансових ресурсів зосереджено у трьох галузях економіки – промисловості, сільському господарстві та оптовій торгівлі.

Протягом аналізованого періоду простежується стійке зростання обсягів фінансових ресурсів, однак така тенденція, зважаючи на збільшення частки короткострокових зобов'язань у загальній структурі капіталу підприємств, є негативною і свідчить про зростання залежності вітчизняних суб'єктів господарювання від зовнішніх джерел фінансування і сигналізує про загальне погіршення фінансового стану українських підприємств.

У сучасних умовах господарювання оптимізація джерел фінансових ресурсів українських підприємств має базуватися на критеріях достатності останніх, оптимальності їх співвідношення залежно від галузевих особливостей і конкретних умов господарювання, економічної доцільності їх залучення та ефективності.

Основними напрямками оптимізації джерел формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах можуть бути [12, с. 24]:

- 1) спрямування інвестиційних ресурсів не лише у виробництво, але й на розвиток соціальної сфери міст та сільських територій;
- 2) формування більш ефективних принципів розподілу бюджетних коштів з контролем їх використання та недопущенням корупції;
- 3) запровадження дієвого механізму співпраці сільськогосподарських товаровиробників та державних організацій і підприємств;
- 4) організація постійного контролю за ефективністю виконання діючих бюджетних програм.

Усі вище зазначені галузеві особливості діяльності підприємств доцільно враховувати як при формуванні обліково-інформаційної системи забезпечення фінансового менеджменту в економіці, так і у процесі імплементації результатів моніторингу реальних тенденцій формування і використання фінансових ресурсів та формуванні логічної моделі управління капіталом вітчизняних підприємств.

Головними цілями оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства є максимізація прибутку та рентабельності, зростання ринкової вартості підприємства, мінімізація фінансових ризиків та вартості залучення капіталу, забезпечення стійкого зростання загалом.

Процес оптимізації співвідношення джерел фінансування підприємства здійснюють за такими етапами: аналіз капіталу та головних чинників, що впливають на його структуру, оптимізація співвідношення власних і позикових джерел фінансування за критерієм максимізації рівня

рентабельності, мінімізації вартості капіталу та рівня фінансових ризиків, формування показника цільової структури фінансових ресурсів [12, с. 24].

Пошук оптимальної структури фінансових ресурсів є головним та складним завданням, що вирішується у процесі управління суб'єктом господарювання. Оптимальною, на нашу думку, можна вважати таку структуру джерел фінансування (співвідношення використання власного і залученого капіталу), за якої значення фінансового ризику знаходяться в допустимих межах, середньозважена вартість фінансових ресурсів є мінімальною, показники економічної рентабельності й прибутковості реалізації досягають запланованих рівнів, платоспроможність, ліквідність та коефіцієнт самофінансування підприємства знаходяться в межах норми.

Для цього побудуємо показник цільової структури фінансових ресурсів, який буде містити економічну рентабельність (співвідношення прибутку до сплати відсотків і податків (валового прибутку) і капіталу підприємства), рентабельність реалізації (чистий прибуток, поділений на виторг від реалізації продукції), коефіцієнт фінансового ризику (відношення позикового до власного капіталу), показник самофінансування (власний капітал, поділений на необоротні активи), загальну ліквідність (співвідношення оборотних активів та поточних пасивів), коефіцієнт платоспроможності (власний капітал, поділений на пасиви), показник середньозваженої вартості капіталу (сума добутку питомої ваги кожного джерела капіталу в загальній сумі фінансових ресурсів та його вартості).

Визначені показники будуть порівнюватися з їх нормативними або еталонними (бажаними для досягнення) значеннями, які кожне підприємство встановлюватиме самостійно залежно від особливостей своєї діяльності та результатів, що були ним досягнуті в попередніх періодах. Показник цільової структури фінансових ресурсів підприємства пропонуємо розраховувати за такою формулою:

$$ПЦФСР = (E_p - HE_p)^2 + (P_{pn} - HП_{pn})^2 + (K_{фp} - HK_{фp})^2 + (K_{nl} - HK_{nl})^2 + (K_{сф} - HK_{сф})^2 + (K_{зл} - HK_{зл})^2 + (CЗВК - HCЗВК)^2 \quad (2.1)$$

де E_p – економічна рентабельність;

R_{rp} – рентабельність реалізованої продукції;

K_{fr} – коефіцієнт фінансового ризику;

K_{pl} – показник платоспроможності;

K_{sf} – коефіцієнт самофінансування;

K_{zl} – показник загальної ліквідності;

$CЗВК$ – середньозважена вартість капіталу підприємства.

Оптимального результату показник цільової структури фінансових ресурсів буде досягати, коли його значення наблизатиметься до нуля.

Зниження запропонованого показника треба розцінювати як позитивну тенденцію.

Розрахунки на основі умовних даних подано в (Додатку А). Допустиме значення фінансового ризику нами взято на рівні 0,15 (якщо його значення менше нормативного, то різниця в дужках розрахунку ПЦСФР буде дорівнювати 0), оскільки в навчальній літературі його граничне значення (при якому підприємство є напівбанкрутом) подають у середньому на рівні 0,4.

Планове значення платоспроможності встановлено на рівні 0,8 (якщо рівень платоспроможності більший планового, то значення в дужках ПЦСФР буде дорівнювати 0). Граничне значення коефіцієнта концентрації власного капіталу становить 0,6. Нормальну загальну ліквідність вважаємо на рівні 2 (якщо коефіцієнт ліквідності перевищує нормативне значення, то різниця в дужках при розрахунку цільової структури буде становити 0).

Нормативні значення для інших показників встановлені на рівні еталонних, тобто тих, яких підприємство досягнуло або бажає досягти згідно із фінансовими планами.

Як показують проведені розрахунки, оптимальної структури фінансових ресурсів підприємство буде досягати у варіанті № 1, при значенні показника оптимальності 67,24 (прості акції – 67,24%, привілейовані – 16,81%, борговий капітал – 5%, кредиторська заборгованість – 10,95%).

Зростання показника цільової структури фінансових ресурсів підприємства в нашому прикладі пояснюється поступовим зростання питомої ваги позикового капіталу в пасивах суб'єкта господарювання.

При формуванні плану залучення фінансових ресурсів особливу увагу потрібно приділяти структурі капіталу, оскільки від неї залежить рівень прибутковості та здатності виконувати зобов'язання в майбутньому. Це все впливатиме на фінансовий стан підприємства та досягнення ним позитивного результату господарської діяльності.

Отже, фінансові ресурси, з точки зору дотримання принципів ефективності й справедливості соціально-економічних відносин, – це джерела формування майна підприємства (оборотних та необоротних активів) у вартісному вираженні. За джерелами формування їх доцільно класифікувати на власні позичені та залучені (кредиторська заборгованість).

Підприємству потрібно постійно прагнути досягнути оптимальної структури фінансових ресурсів (співвідношення власних і позичених джерел фінансування), яка буде сприяти досягненню максимального прибутку, високої рентабельності, фінансової стійкості, платоспроможності, забезпечуватиме достатню ліквідність, прийнятний рівень фінансових ризиків, мінімізуватиме середньозважену вартість капіталу та створить умови для зростання ринкової вартості підприємства, підвищення його конкурентоспроможності та досягнення стратегічних цілей загалом.

З метою підтримки стабільності фінансового становища і підвищення фінансового забезпечення підприємств можуть використовуватися різні інструменти регулювання фінансово-господарської діяльності, представлені в підсистемі інструментів фінансового механізму.

Для забезпечення безперервного відтворювального процесу органи державної влади та місцевого самоврядування, а також суб'єкти господарювання, застосовуючи різні інструменти фінансового механізму, повинні звернути особливу увагу на необхідність впливу на фінансові

відносини з метою покращення показників фінансово-господарської діяльності.

В умовах кризи, коли гостро проявляється проблема фінансового забезпечення підприємств, існує реальна можливість результативного управління фінансовими потоками як на рівні всієї національної економіки, так і в рамках його окремих підприємств. Таким чином, фінансове забезпечення передбачає не тільки незалежність підприємств від зовнішніх джерел фінансування, а й забезпечення високоефективної виробничо-комерційної діяльності, вдосконалення технологічної та технічної оснащеності. З цих позицій пріоритетним завданням в управлінні підприємством є розробка та обґрунтування стратегії його стійкості.

Ефективність функціонування фінансового механізму підприємств залежить також від якості інформаційного забезпечення, яке включає методичне та аналітичне забезпечення, навчання та перепідготовку кадрів, формування системи інформаційно-консультативних послуг для суб'єктів малого підприємництва.

Таким чином, проведені дослідження та результати їх узагальнення дають змогу констатувати, що фінансовий механізм забезпечення розвитку малих підприємств можна визначити як спосіб впливу підсистеми, котра включає нормативно-правове, адміністративно-організаційне й інформаційне забезпечення на форми фінансової підтримки малих підприємств, фінансові методи, фінансові важелі та інструменти, для забезпечення сприятливих умов ведення бізнесу та розвитку малих підприємств в Україні.

Основними напрямками підвищення ефективності фінансового механізму розвитку підприємництва на основі успішної реалізації державної політики щодо фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва є створення сприятливого середовища для започаткування і ведення бізнесу; забезпечення ефективною державною фінансовою підтримкою розвитку малого підприємництва.

Наслідками ефективної реалізації фінансового механізму є досягнення потужного товарно-споживчого, інвестиційно-інноваційного й інституційно-соціального ефектів. Таким чином, результати дослідження доцільно використовувати для вдосконалення державного регулювання малого підприємництва, з метою забезпечення ефективності функціонування фінансового механізму розвитку малого підприємництва в Україні та підвищення функціонування національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДО РОЗДІЛУ 2

1. Закон України «Про малі підприємства України». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>.
3. Господарський Кодекс України. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
4. Александрова М. М., Довгалюк В. В. Економічний зміст та роль мікрострахування як елемента соціального захисту. *Ефективна економіка*. 2019. № 8.
5. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства. *Вісник «ХНУ». Економічні науки*. 2013. № 5. Т. 2. С. 20–24.
6. Брітченко І.Г. Закономірності і перспективи розвитку малого підприємництва в структурі національної інноваційної системи України. *Херсон: Видавничий дім «Гельветика»*, 2017. 224 с.
7. Бойчук В.А. Моделювання адаптивного управління прибутком підприємства. *Вісник хмельницького національного університету*. 2010. № 1. Т. 2. С. 71–76.
8. Борисова В.А. Економічний механізм ресурсокористування в аграрній сфері. *Суми: Довкілля*. 2004. 167 с.

9. Боцьора Л.О. Фінансовий механізм розвитку малого підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук: 08.00.08 / Людмила Олександрівна Боцьора; М-во освіти і науки України, Львівський національний університет ім.Івана Франка. Львів, 2015.
10. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси: Підручник. К.: НІОС. 2002.
11. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства. *Економічний форум*. 2015. № 3. С. 275–279
12. Венгер В. В. Фінанси: Навч. пос. К.: Центр учбової літератури. 2009. 432 с.
13. Вожжова О.Ф. Оптимізація фінансових ресурсів акціонерних товариств у торгівлі: автореф. дис. на здобуття наук. ступен. канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / О. Ф. Вожжова. Д., 2004. 21 с.
14. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія та практикум: навч. посіб. / В.Г. Воронкова. К.: Ліра-К, 2014. 455 с.
15. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. Випуск 14. Частина 2. 2015. С. 127–130.
16. Гривківська О.В. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення діяльності підприємств. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2004. № 2. С. 12–15.
17. Глущенко А.С. Фінанси: навч. посіб. Львів: Магнолія 2006, 2014. 438 с.
18. Державна служба статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. Добрава Н.В., Осипова М.М., Бондаренко М.О. Основи бізнесу: навч. посіб. Одеса: 2018. 305 с.
20. Домбровський В.С., Пластун О.Л. Фаза життєвого циклу підприємства як важливе джерело інформації при попередженні криз.

Режим доступу: http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42556 (дата звернення: 25.02.2017)

21. Івашко О. А. Фінанси: курс лекцій. К.: Київ. ін-т міжнар. економіки та підприємництва. 2008.
22. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. 2-е вид., перероб. та доп. К. : ЦУЛ, 2002. 495 с.
23. Кириленко О. П. Фінанси. Теорія та вітчизняна практика: Навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2000. 259 с.
24. Когут Л.І. Особливості ресурсного забезпечення діяльності виробничого підприємства в сучасних умовах господарювання. *Науковий вісник Мукачівського державного університету*. 2014. № 1. С.72–74.
25. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія. Львів: ЛНУ. 2002. 396 с.
26. Колєватова А.В. Бюджетна політика та її вплив на фінансову безпеку держави. *Бізнес-навігатор*. 2019. Вип. 2. С. 113-118. - Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/UJRN/>
27. Колєватова А.В. Сучасний стан залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 22. С. 1080-1084.
28. Колєсникова В.М. Управління фінансовими ресурсами підприємства в умовах реформування податкової системи: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: спец. 08.06.02 / В.М. Колєсникова. Х. 2002. 20 с.
29. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах: автореферат. Тернопіль: Тернопільський НЕУ. 2010. 20 с.
30. Львовчкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання. *Фінанси України*. 2000. № 12. С. 25–33.
31. Марченко Н.А. Фінансове забезпечення відтворення основних засобів промислових підприємств: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.08 / Н.А. Марченко. Чернівці: Б.в. 2012. 21 с.

32. Матюшенко О.І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка. *Проблеми економіки*. 2010. № 4. С. 83–91.
33. Мельнікова І. Є. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності та структури фінансових ресурсів підприємства. *Вісник КТУ*. 2011. Вип. 29. С. 28–30.
34. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Вип. 13. Частина 3. 2015. 115–118 с.
35. Олійник Д.С. Фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського виробництва: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Д.С. Олійник; Ін-т аграр. Економіки Укр. акад. аграр. наук. К., 2003. 21 с.
36. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. 2-ге вид. доп. і перероб. К.: КНЕУ. 2002. 240 с.
37. Петрович Й.М. Створення і функціонування суб'єктів підприємництва: навч. посіб. К.: Ліра-К. 2015. 256 с.
38. Погріщук Г.Б. Фінансове забезпечення охорони навколишнього природного середовища: автореф. дис. канд. екон. наук / Г.Б. Погріщук; Терноп. акад. нар. госп-ва. Тернопіль. 2005. 20 с.
39. Романенко О.Р. Фінанси: підручник; 4-е вид. К.: Центр навчальної літератури. 2009. 312 с.
40. Стецюк П. А. Концептуальні основи формування системи управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. *Вісник сумського національного аграрного університету*. 2008. № 1 (24). С. 11–19.
41. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва». 2018. Державна служба статистики України; за ред. М.С. Кузнєцової. К. 2019. 343 с.
42. Таранюк Л.М. Потенціал і розвиток підприємства: навч. посіб. Суми: ВВП «Мрія-1». 2016. 278 с.

РОЗДІЛ 3

ПРАКТИКА СТРАХОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

3.1. Теоретичні основи страхування та страхового менеджменту

Для характеристики змісту страхового менеджменту, перш за все доцільно розглянути сутність страхування та визначити його специфічні особливості.

У літературних джерелах ведуться дискусії з приводу визначення вітчизняними та зарубіжними вченими сутності і мети страхування. Присутніми є різні підходи щодо висвітлення цієї категорії, які, на наш погляд доцільно узагальнити у два основні: теоретичний та прагматичний. Згідно теоретичного підходу економічна сутність страхування визначається з позиції економічної категорії, а у відповідності до прагматичного підходу страхування є видом діяльності. Проведемо узагальнення існуючих точок зору.

Згідно позиції В.Г. Федоренка, В.Б. Захожая, О.Г. Чувардинського, А.М. Тугая, Д.В. Степанова, Н.А. Головача страхування є системою економічних відносин, за яких страхувальник, сплачуючи страхові внески, забезпечує їх використання на відшкодування збитку, завданого за різних непередбачених несприятливих явищ (ризиків), а страховик, який несе цю відповідальність, розміщує резерви, провадить превентивні заходи щодо зменшення наслідків ризику, а за необхідності – перестраховує частину ризику [30].

Доцільно звернути увагу на те, що прагматичний підхід стосовно розуміння суті страхування присутній у західній фінансовій науці та практиці. Виокремимо основні позиції експертів щодо цього терміну.

Так, К. Кальп та Ч. Максвелл у своїх наукових працях, що стосуються питань у сфері фінансових ринків, фінансів, страхування вказують на те, що

страхування є однією з форм управління ризиками [37].

Як покриття за договором, в якому одна сторона зобов'язується компенсувати або відшкодувати іншій втрату, яка відбувається у відповідності до умов контракту визначає страхування С. Вехмейєр [40].

Наукова точка зору А. Снайдера, Р. Корнеджо та М. Доброва стосовно страхування така: це обіцянка оплатити майбутні втрати. Страховики, інвестуючи отримані страхові премії, мають фінансові можливості для покриття очікуваних ви мог [34].

У глосарії страхових термінів, поданому на офіційному сайті Інституту Страхової Інформації (Insurance Information Institute), страхування визначено як систему, що забезпечує фінансові втрати шляхом об'єднання ризиків багатьох осіб і суб'єктів підприємницької діяльності та передачі їх у страхову компанію в обмін на премію [36].

Досліджуючи проблеми теорії і практики управління ризиком та страхування, Е. Вінінг робить висновок, що страхування базується на фундаментальних законах попиту і пропозиції, збільшує вигоди для застрахованих, знижуючи вартість ризику, і, одночасно дає можливість отримання прибутку [36].

На думку П. Роуза, Д. Фрайзера, А. Грехема страхування є підприємницькою діяльністю щодо страхування майна, життя, певної особи, і т.д., від втрати чи заподіяної шкоди, що виникають за вказаних обставин, таких як пожежа, нещасний випадок, смерть, інвалідність тощо, з урахуванням оплати пропорційно до участі у ризику [38]. Відмітимо, що саме таке розуміння суті страхування є найбільш поширеним.

Визначені вище особливі якості, що притаманні страхуванню, на наш погляд, дозволяють цілісно сформулювати власне розуміння суті страхування. Виділимо, на нашу думку, основні наукові джерела інформації, у котрих присутній підхід щодо розуміння страхування як виду діяльності, оскільки, вважаємо, саме таке його трактування у контексті страхового менеджменту заслуговує уваги.

К.Г. Воблий розглядає страхування як вид господарської діяльності на основі солідарності і виплати, що має на меті покриття майбутніх потреб, що викликані настанням випадкового і разом з тим статистично вловимого випадку [33].

В свою чергу, Л.І. Корчевська, К.Є. Турбіна вважають, що страхування є особливим видом економічної діяльності, який здійснюється спеціалізованими організаціями (страховиками) шляхом акумуляції страхових внесків, створення страхових резервів і здійснення страхових виплат при настанні шкоди застрахованим майновим інтересам [9].

Підтримуємо точку зору висловлену О.В. Кнейслер, що страхування є важливим напрямом підприємницької діяльності. Страхові компанії шляхом реалізації страхових послуг, з одного боку забезпечують соціальний захист у суспільстві – страховий захист добробуту людства, а з іншого займаються діяльністю, яка приносить прибуток [5, 9].

Таким чином можемо зробити висновок, що за прагматичного підходу сутність страхування практично ототожнюється із операційною діяльністю, тобто страховою. Однак, визначення страхової діяльності страховика у економічній літературі є неоднозначним.

Так, у діючому законодавстві, зокрема у Законі України «Про страхування» не вказано змісту страхування як виду діяльності, а по тексту зустрічається термін страхова діяльність [17], зміст якого відображають такі види господарської діяльності як: страхування, перестраховування, фінансова діяльність, пов'язана з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням.

Водночас згідно норм Господарського Кодексу України страхування є діяльністю спеціально уповноважених державних організацій та суб'єктів господарювання (страховиків), пов'язаною з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) для захисту їхніх майнових інтересів у разі настання визначених законом чи договором страхування подій (страхових випадків), за рахунок грошових фондів, які

формується шляхом сплати страхувальниками страхових платежів [1].

Визначені основні характерні риси страхової діяльності як різновиду підприємницької діяльності доводять необхідність управління нею. В сучасних умовах об'єктивно зростає роль науково обґрунтованих підходів до управління страховою діяльністю із застосуванням спеціальних прийомів і методів. Відповідно посилюється увага до страхового менеджменту, визначення його суті і змісту.

Загалом менеджмент визначається як процес управління ресурсами в процесі діяльності певного суб'єкта господарювання, або як діяльність, що спрямована на ефективність функціонування такого суб'єкта, або як функція прийняття рішень в організаціях. Поняття ж страхового менеджменту доцільно визначити як у широкому, так і у вузькому значеннях, тобто, сутність страхового менеджменту можна досліджувати з позиції управління усією діяльністю страхової компанії, або з позиції управління конкретно страховою діяльністю страховика.

Так, страховий менеджмент як управління діяльністю страхової компанії, є процесом управління ресурсами, що спрямований на стійке надання відповідних страхових послуг. Тобто, у широкому значенні, страховий менеджмент передбачає управління процесом створення і розвитку страхових організацій; розробку стратегії і тактики розвитку страховика загалом та в розрізі окремих видів діяльності; управління операційними, інвестиційними та фінансовими ризиками страховиків; облік та звітність у страхових організаціях; розробку тарифної, перестраховальної та фінансової політики діяльності страховика; відбір ризиків на страхування і формування страхових резервів; управління страховим та інвестиційним портфелем; оцінку рівня конкуренції на ринку страхових послуг.

На основі цього логічним вважаємо вказати складові страхового менеджменту, як системи управління діяльністю страховика, серед яких ми виділяємо такі як: ведення страхової діяльності за окремими видами страхування (особисте страхування, страхування майна та

відповідальності); аналіз ризиків ведення діяльності страхової компанії; формування стійкої клієнтської бази. Окремо також доцільно виділити менеджмент страхових внесків, страхових виплат та перестраховання. Виходячи з того, що проведення операцій з управління фінансовими ресурсами здійснює відповідний персонал, до складу ресурсів, якими опікується страховий менеджмент відносяться й людські ресурси. Тобто окремою частиною страхового менеджменту є менеджмент персоналу.

Окрім цього до загальної структури страхового менеджменту слід віднести й ті напрямки діяльності страхового бізнесу, які забезпечують стійкість надання послуг. Тобто, ще однією структурною частиною страхового менеджменту є розміщення страхових резервів у розрізі окремих їх напрямків. Окремо варто виділити менеджмент страхових резервів, спрямований на покриття прийнятих на страхування ризиків.

Отже, складові страхового менеджменту як системи управління діяльністю страхової компанії такі: менеджмент страхових премій та страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування; менеджмент перестраховання; менеджмент страхових ризиків; менеджмент персоналу; менеджмент розміщення страхових резервів.

У фаховій літературі має місце думка, що складовими страхового менеджменту є планування, організація, мотивація, контроль, мистецтво спілкування, визначення мети й мотивації її досягнення, про що зазначає Н.В. Тарельник [29]. Однак ми не підтримуємо висловлену точку зору, оскільки, вважаємо, що подані елементи є швидше функціями менеджменту і жодним чином не обґрунтовують і не уточнюють сутності страхового менеджменту та його елементів, не враховують специфіки діяльності страхової компанії.

Як систему управління страховою діяльністю визначає страховий менеджмент Н.В. Тарельник. Подане ним визначення певною мірою відображає і отримані нами висновки у ході проведеного теоретичного дослідження, що характеризують страховий менеджмент з позиції вузького

підходу.

У вузькому значенні страховий менеджмент визначено і фахівцями зарубіжних страхових компаній, страхових груп, консалтингових компаній та авторами англomовного економічного словника. Так, проаналізовані нами джерела інформації дають можливість акцентувати увагу на таких основних характеристиках страхового менеджменту, по - перше, це система управління страхуванням; по - друге, це управління страховими послугами; по - третє, даний термін використовується для опису функцій страховиків.

За першими двома характеристиками страховий менеджмент це діяльність щодо забезпечення захисту від потенційних збитків шляхом вибору та придбання різних страхових продуктів чи розробки програм самострахування [21].

Згідно третьої особливості – термін “страховий менеджмент” використовується для опису функцій страхових брокерів або послуг, що надаються страховими компаніями, котрі пропонують широкий спектр страхових продуктів для підприємств або окремих осіб. У цьому випадку до завдань страхового менеджменту віднесено такі: надання клієнтам вибору, а саме пошук найбільш вигідного за ціною страхового покриття, про що зазначають фахівці страхового агентства Murray Insurance Management [16]; вирішення проблем клієнта через надання консультаційних послуг з їх обов’язковою оплатою, як стверджують експерти страхової групи American Insurance Management [15]; задоволення потреб клієнтів, про що говорять керівники страхової групи Heritage Group [14]; забезпечення високого рівня обслуговування, пропонуючи кращі ціни для клієнтів, є основою ефективної діяльності страхового агентства Johnson Insurance Management [13].

На нашу думку, усі висловлені думки практиків є об’єктивними, доповнюють один одного, та разом з тим, є практично значимими. Це також дає нам можливість сформулювати власне розуміння сутності страхового менеджменту. Вважаємо, що страховий менеджмент доцільно розглядати з

позиції управління процесом надання страхових послуг. Водночас, усе зазначене є об'єктом дослідження операційного менеджменту страховика котрий полягає в ефективному та раціональному управлінні його операційною діяльністю, тобто діяльністю, що стосується виробництва і реалізації страхових послуг.

Розкриття сутності категорії «страхового менеджменту» є неможливим також без ретельного вивчення його основних складових (рис. 3.1.) [10].



Рис. 3.1. Складові страхового менеджменту

Зокрема, об'єктом організаційного менеджменту є:

- процес створення організації, формування її структури та системи управління;

- управління опрацюванням нових продуктів (створенням нових правил страхування, доповнення існуючих видів страхування додатковими послугами тощо).

Страхові компанії самостійно визначають власну організаційну структуру і мають право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи як в Україні, так і за її межами.

Враховуючи значне переважання акціонерних товариств серед вітчизняних страхових компаній вищими органами управління страховиками зазвичай є загальні збори власників (акціонерів), до ключових аспектів яких відноситься:

- визначення основних напрямів діяльності компанії;
- прийняття рішення про розміщення акцій та їх викуп;
- прийняття рішення про збільшення або зменшення статутного капіталу страховика;
- розподіл прибутку і збитків;
- затвердження принципів (кодексу) корпоративного управління товариства;
- затвердження річного звіту.

Крім того, саме загальні збори акціонерів затверджують сферу повноважень наглядової ради, виконавчого органу та ревізійної комісії, а також їх особовий склад. Враховуючи значну кількість страхових компаній з іноземними вітчизняної практики страхового менеджменту.

Важливу роль в розвитку страховика відіграє налагоджена діяльність його інвестиціями цілком можливим є впровадження провідних світових здобутків до регіональної мережі.

Відокремленим підрозділом страхової компанії є підрозділ, «що розташований поза її місцезнаходженням та надає послуги в єдиному замкнутому технологічному процесі з юридичною особою і не є юридичною особою» [19].

Філія є відокремленим підрозділом страхової компанії, що здійснює всі або частину її функцій на підставі затвердженого положення про відповідну філію, та створюється з метою продажу страхових послуг, обслуговування клієнтів та врегулювання збитків та претензій. Представництво ж здійснює лише захист інтересів і представництво компанії у певному регіоні. Оскільки такі підрозділи не мають статусу юридичної особи, то відповідальність за діяльність філій, представництв несе страховик. Законодавчо не встановлено визначення поняття «дирекція» та «відділення» страховика, тому, на думку деяких дослідників, ці терміни використовують для «встановлення певної ланки управлінської вертикалі» [18].

Право здійснення страхової діяльності відокремленим підрозділом

компанії можливе за умови внесення інформації про цей підрозділ до Державного реєстру фінансових установ. Крім того, відокремлений підрозділ повинен бути забезпечений комп'ютерною технікою, програмним забезпеченням та засобами зв'язку.

Стратегічний менеджмент охоплює питання визначення цілей та перспектив їх досягнення, а також визначення необхідних для цього ресурсів.

В умовах клієнтоорієнтованих підходів до управління страховим бізнесом, вивчення страхових ринків, їх кон'юнктури, пошуки каналів просування страхових послуг, цінової політики та реклами є визначальним для маркетингового менеджменту.

Виходячи зі спеціалізації та масштабів діяльності страховика, потенціалу ринку та рівня його регулювання, існують різні варіанти організації служби маркетингу (функціональний, географічний, товарний та ринковий). За результатами дослідження організаційної структури провідних страхових компаній, виявлено, що маркетингові служби зазвичай підпорядковані заступникам голови виконавчого органу компанії. Ключовими напрямками роботи таких підрозділів, зокрема, є налагодження роботи агентської мережі, розширення співпраці із посередниками та корпоративними клієнтами. Досить привабливим є розвиток Інтернет-каналу просування страхових послуг, що поки може розглядатися лише як доповнення до традиційної дистрибуційної мережі.

Заслуговує на увагу пропозиція В.В. Трінчука про використання product placement у маркетингових комунікаціях страховиків [10]. На думку автора, технологія розміщення торговельної марки чи продукту в художньому фільмі, серіалі, телевізійному шоу або програмі, книзі, комп'ютерній грі, музичному кліпі, пісні тощо є досить перспективним напрямом. Проте використання product placement стримується демпінгом та відсутністю здорової конкуренції на ринку.

Інноваційний менеджмент охоплює наукові дослідження, прикладні розробки, створення дослідних зразків та впровадження новинок. При чому

нововведення можуть належать до різних аспектів діяльності страхових компаній (табл. 3.1.).

Таблиця 3.1.
Види інновацій в страхуванні

Вид інновації	Класифікаційна ознака	Зміст інновації
Продуктові інновації	Об'єкт страхування	Розробка нових видів страхування або модернізація вже існуючих
Технічні інновації	Методи продаж	Використання технічних вдосконалень діяльності страховика
Технологічні інновації	Організація діяльності страхової компанії	Зміни в організації діяльності страховика (маркетингові дослідження, нові методи аналізу)
Управлінські інновації	Управління страховою компанією	Удосконалення, спрямовані на оптимізацію управлінських рішень (організаційна структура, оплата праці)

Більшість вітчизняних страховиків інформують про впровадження інновацій, проте значна кількість цих інновацій є новими саме для таких компаній, а не для страхової галузі. Активізації інноваційної політики страхових компаній перешкоджає низка чинників, серед яких можна виділити як зовнішні (складна економічна ситуація, низький рівень співпраці з науковими установами, політико-правові фактори), так і внутрішні (низька капіталізація компанії, залежність від банківських установ, людський фактор).

До найбільш інноваційних продуктів у галузі майнового страхування в світі належать наведені у таблиці 3.2. Можливо деякі з перелічених прикладів виглядають досить кумедно, але варто згадати, що перший автомобіль був застрахований за договором морського страхування.

Менеджмент персоналу спрямований на підбір кадрів, підвищення їх кваліфікації та створення сприятливого клімату в колективі. Враховуючи ненасиченість вітчизняного ринку, вимоги до персоналу страховиків, особливо в регіональних підрозділах, не достатньою мірою враховують специфіку даного виду бізнесу.

Таблиця 3.2.

Найбільш інноваційні страхові продукти

/п	Продукт	Характеристика
1	Pay-As-You- Drive	В основі таких продуктів лежить використання при розрахунку індивідуальних тарифів при автострахованні інформації про пробіг та інших параметрів руху автомобіля, отриманої за допомогою спеціальних пристроїв. Таким чином страховики знижують кількість випадків страхового шахрайства та вартість полісів для окремих категорій клієнтів, використовуючи індивідуальний підхід
2	Vanishing Coverage	Страхова премія при укладанні договору страхування щороку знижується на суму, на яку зростає франшиза, поки франшиза не перевищить суму страхового покриття або ж премія не досягне нуля (залежно від того, що станеться раніше)
3	Home Business Interruption Protection	Страховка покриває витрати у випадку відключення Інтернету, переривання телефонного зв'язку, збоїв у роботі системи опалення та кондиціонування та несправність холодильника, виходячи із часу, витраченого через таку «надзвичайну ситуацію»
4	No-Show Coverage	Відповідно до договору страхування страховик покриває витрати пов'язані з недобросовісним виконанням ремонтних послуг (сантехніка, електрика, крівля тощо), в результаті чого було завдано збитків
5	Hoosier Daddy Policy	Об'єктом страхування є ризик втрати доходу сім'ї, в той час, коли її годувальник відбуває покарання за фінансові злочини. В той же час встановлені обмеження для торговців цінними паперами та державних службовців

Очікуємо на поширення практики встановлення кваліфікаційних вимог до страхових агентів, що зараз має місце в сфері страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Перспективним, з нашої позиції, є централізація навчальних заходів для персоналу страхових компаній на базі регіональних вищих навчальних закладів, що здійснюють підготовку фахівців фінансового профілю. Це дозволить стандартизувати процес підготовки страхових агентів, оптимізувати наглядові функції державного регулятора та об'єднать страховиків.

Збір, опрацювання та аналіз інформації про страховий ринок, роботу страховика та його конкурентів є об'єктом інформаційного менеджменту. Склад і структура авторизованих інформаційних систем (AIC) в різних страхових компаніях відрізняються.

Організаційно система є сукупністю АІС адміністративно-територіальних ланок, об'єднаних загальною методологією завдань, що вирішуються, єдиною інформаційною базою і технологією обробки документів [27].

Водночас різноманітність функціональних задач, що вирішуються в районних інспекціях страхової компанії і центральних ланках (обласних дирекціях і головному Правлінні страхової компанії), вимагає різного підходу до побудови в їхній структурі відповідних АІС.

Ключовими для фінансового менеджменту є питання платоспроможності компанії, її інвестиційної політики та діяльності на ринку капіталу. Саме невисокий рівень капіталізації та низька якість активів страхових компаній, а також демпінг, який призводить до порушення балансу зобов'язань та можливостей їх виконання, сприяють реалізації ризику банкрутства.

Таким чином, здійснивши критичний аналіз існуючих підходів до вивчення сутності термінів страхування та страховий менеджмент, визначивши їх специфічні особливості та з'ясувавши сутнісний взаємозв'язок між ними ми дійшли таких висновків:

1. Поняття страхового менеджменту можна досліджувати з позиції управління усією діяльністю страхової компанії, або з позиції управління страховою (операційною) діяльністю страховика.

2. Згідно першого підходу страховий менеджмент є процесом управління ресурсами, що спрямований на стійке надання відповідних страхових послуг. У цьому контексті основні складові страхового менеджменту страховика такі: менеджмент страхових премій та страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування; менеджмент перестраховування; менеджмент страхових ризиків; менеджмент персоналу; менеджмент розміщення страхових резервів.

3. Згідно другого підходу страховий менеджмент це управління операційною діяльністю страховика, а саме, управління процесом

виробництва та реалізації, тобто процесом надання страхових послуг. Таким чином, це управління діяльністю страховика, що спрямована на надання страхових послуг із перерозподілу ризику на платній основі суб'єктам ринкової економіки, стосовно задоволення потреб клієнтів, пов'язаних із захистом їх майнових та особистих інтересів, з метою забезпечення достатнього рівня прибутковості страхових операцій, отримання доходу та збільшення ринкової вартості страхової компанії.

3.2. Аналіз страхового ринку України

Регулювання страхового сектору в Україні на сучасному етапі характеризується значною динамічністю і розширенням переліку страхових послуг з добровільних видів страхування, підвищенням вимог до порядку створення діяльності страхових компаній та їх конкурентоспроможності, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури та необхідністю залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. СК "Life" – страхові компанії, що здійснюють страхування життя, СК "non-Life" – страхові компанії, що здійснюють страхування видів, інших, ніж страхування життя.

Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2018 становила 281, у тому числі СК "life" – 30 компаній, СК "non-life" – 251 компанія, (станом на 31.12.2017 – 294 компанії, у тому числі СК "life" – 33 компанії, СК "non-life" – 261 компанія) (таблиця 3.3.). Кількість страхових компаній продовжує тенденцію до зменшення, так за 2018 рік порівняно з 2017 роком, кількість компаній зменшилася на 13 СК, порівняно з 2016 роком зменшилася на 29 СК.

Таблиця 3.3

Кількість страхових компаній у 2016 – 2018 роки

Кількість страхових компаній	Роки		
	2016	2017	2018
Загальна кількість	310	294	281
в т.ч. СК "non-Life"	271	261	251
в т.ч. СК "Life"	39	33	30

Однією з основних причин скорочення кількості СК є затвердження влітку 2018 р. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) розпорядження №850 "Про Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика". Згідно з документом впродовж двох років страховики повинні сформувавши додатковий запас ліквідності та очистити свої портфелі від неякісних активів. З 30 червня 2020 року розмір "подушки безпеки" для ризикових СК складатиме 30 млн грн, а для компаній зі страхування життя — 45 млн грн. До кінця 2018 р. компаніям потрібно було сформувавши "подушку безпеки" в розмірі 30% від необхідної суми (9 млн грн для ризикових СК і 13,5 млн грн — для "лайфових"), а до 30 червня 2019 р. — вже 60% (18 млн грн і 27 млн грн відповідно). Великі страхові компанії виконують це завдання, а ось дрібні, які не відповідають новим правилам, вже поступово залишають ринок.

Додатково регулятор підвищив вимоги до активів, які можуть враховуватися під час розрахунку нормативів платоспроможності. 20—40% страхових резервів (у залежності від виду діяльності) мають бути низькоризиковими, наприклад ОВДП, облігації міжнародних фінансових організацій, поточні рахунки і депозити в банках з рейтингом не менше АА за національною рейтинговою шкалою [18]. Нові вимоги покликані виключити з ринку страхові компанії з ліквідними активами у кілька тисяч гривень, які мають зобов'язання на десятки чи сотні мільйонів, а страхові виплати здійснюють за рахунок коштів нових клієнтів. Запровадження таких

заходів стимулює вітчизняні страхові компанії мати ресурс для ефективної діяльності й повного виконання своїх зобов'язань і, як наслідок, суттєво підвищить надійність, конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість страхового ринку України.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 3.4. За 2018 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,4%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2017 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2017 року та становила 1,0% [18].

У порівнянні з 2017 роком на 5 935,7 млн. грн. (13,7%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій² збільшився на 5 929,9 млн. грн. (20,8%). Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всіх видах страхування, а саме: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 2 362,1 млн. грн. (22,3%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 1 341,3 млн. грн. (26,3%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 992,4 млн. грн. (34,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 899,0 млн. грн. (25,0%)); страхування кредитів (збільшення валових страхових платежів на 748,6 млн. грн. (2 рази)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 605,4 млн. грн. (21,0%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 454,9 млн. грн. (55,1%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 445,7 млн. грн. (34,1%)). Водночас, зменшилися валові страхові премії зі страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових платежів на 1 787,7 млн. грн. (38,1%)); страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 458,9 млн. грн. (8,2%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 357,8 млн. грн. (12,2%)).

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2017 року збільшився на 1,8 в.п. та становив 26,1%.

Таблиця 3.4.

Основні показники діяльності страхового ринку

	2016	2017	2018	Темпи приросту	
				2017/ 2016	2018/ 2017
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітнього періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:					
- зі страхувальниками-фізичними особами	61 272,8	70 658,2	77 495,0	15,3	9,7
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	118 198,4	114 824,7	123 582,5	-2,9	7,6
Страхова діяльність, млн. грн.					
Валові страхові премії, у тому числі:	35 170,3	43 431,8	49 367,5	23,5	13,7
зі страхування життя	2 756,1	2 913,7	3 906,1	5,7	34,1
Валові страхові виплати, у тому числі:	8 839,5	10 536,8	12 863,4	19,2	22,1
зі страхування життя	418,3	556,3	704,9	33,0	26,7
Рівень валових виплат, %	25,1%	24,3%	26,1%	-	-
Чисті страхові премії	26 463,8	28 494,4	34 424,3	7,7	20,8
Чисті страхові виплати	8 561,0	10 256,8	12 432,6	19,8	21,2
Рівень чистих виплат, %	32,3%	36,0%	36,1%	-	-
Перестраховування, млн. грн.					
Сплачено на перестраховування, у тому числі:	12 668,7	18 333,6	17 940,7	44,7	-2,1
- перестраховикам-резидентам	8 706,4	14 937,4	14 943,2	71,6	0,0
- перестраховикам-нерезидентам	3 962,3	3 396,2	2 997,5	-14,3	-11,7
Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	1 233,2	1 208,2	2 459,0	-2,0	103,5
- перестраховиками-резидентами	278,5	280,0	430,8	0,5	53,9
- перестраховиками-нерезидентами	954,7	928,2	2 028,2	-2,8	118,5
Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів	40,1	46,1	48,4	15,0	5,0
Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам	14,2	13,8	44,4	-2,8	221,7
Страхові резерви, млн. грн.					
Обсяг сформованих страхових резервів	20 936,7	22 864,4	26 975,6	9,2	18,0
- резерви зі страхування життя	7 828,2	8 389,6	9 335,1	7,2	11,3
- технічні резерви	13 108,5	14 474,8	17 640,5	10,4	21,9
Активи страховиків та статутний капітал, млн. грн.					
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	56 075,6	57 381,0	63 493,3	2,3	10,7

Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	35 071,9	36 084,6	40 666,5	2,9	12,7
Обсяг сплачених статутних капіталів	12 661,6	12 831,3	12 636,6	1,3	-1,5

Рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 становив 36,1%, що більше на 0,1 в.п. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 60,1% та 64,6%, за видами добровільного особистого страхування – 37,2% та 42,7%, за видами недержавного обов’язкового страхування – 36,2% та 37,0% відповідно.

Операції вихідного перестраховування за 2018 рік зменшились на 2,1% з 18 333,6 млн. грн. до 17 940,7 млн. грн. за рахунок зменшення на 398,7 млн. грн. (11,7%) обсягів перестраховування із страховиками-нерезидентами. При цьому, операції з перестраховування в середині країни збільшились на 5,8 млн. грн. (0,04%).

Страхові резерви станом на 31.12.2018 зросли на 4 111,2 млн. грн. (18,0%) у порівнянні з аналогічною датою 2017 року, при цьому резерви зі страхування життя зросли на 945,5 млн. грн. (11,3%), технічні резерви – на 3 165,7 млн. грн. (21,9%).

У порівнянні з аналогічною датою 2017 року збільшились такі показники, як загальні активи страховиків на 6 112,3 млн. грн. (10,7%), з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів – на 4 581,9 млн. грн. (12,7%).

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2018 рік представлена в таблиці 3.5.

Отже, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій — 97,9% — акумулюють 100 СК "nonLife" (39,8% всіх СК "nonLife") та 96,9% — 10 СК "Life" (33,3% всіх СК "Life"). [18].

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховальників за

2018 рік, становили 49 367,5 млн. грн., що на 5 935,7 млн. грн. більше порівняно з 2017 роком та на 14 197,2 млн. грн. більше порівняно з 2016 роком.

Таблиця 3.5.

Концентрація страхового ринку за 2018 рік

Перші (Тор)	страхування «Life»		страхування «non-Life»		
	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальн иків
Тор 3	2 122,1	54,3	6 834,4	15,0	3
Тор 10	3 783,9	96,9	18 022,2	39,6	4
Тор 20	3 904,8	100,0	28 119,4	61,9	8
Тор 50	х	х	40 205,5	88,4	10
Тор 100	х	х	44 497,5	97,9	15
Тор 150	х	х	45 310,6	99,7	18
Всього по ринку	3 906,1	100,0	45 461,4	100,0	26

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2018 рік становила 69,7%, що на 4,1 в.п. більше в порівнянні з 2017 роком.

Протягом аналізованого періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 15 594,6 тис. одиниць (або на 8,4%), при цьому на 4 909,5 тис. одиниць (або на 8,1%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі збільшилась кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на 4 484,5 тис. одиниць (або на 13,5%), кількість укладених договорів на страхування медичних витрат зросла на 850,2 тис. одиниць (або на 23,5%), кількість укладених договорів страхування фінансових ризиків зменшилась на 1 180,5 тис. одиниць (або на 16,8%). Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування збільшилась на 9 222,3 тис. одиниць (або на 7,5%) за рахунок збільшення кількості договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 8 757,9 тис. одиниць (7,6%).

Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань у порівнянні з 2017 роком збільшився на 2 326,6 млн. грн. (22,1%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 2 175,8 млн. грн. (21,2%). Зростання обсягів валових страхових виплат за 2017 рік мало місце у більшості основних системоутворюючих видах страхування. Збільшилися валові страхові виплати з таких видів страхування, як: страхування майна (збільшення валових страхових виплат на 1 161,2 млн. грн. (4 рази)), автострахування (збільшення валових страхових виплат на 833,8 млн. грн. (16,7%)), медичне страхування (збільшення валових страхових виплат на 423,3 млн. грн. (25,3%)), страхування життя (збільшення валових страхових виплат на 148,6 млн. грн. (26,7%)). Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових виплат на 294,3 млн. грн. (15,7%)), страхування кредитів (зменшення валових страхових виплат на 183,3 млн. грн. (70,1%)).

Таблиця 3.6.

Структура надходження валових страхових премій за 2016 – 2018 роки

	2016	2017	2018	Темпи приросту	
				2017/ 2016	2018/ 2017
				%	%
Валові страхові премії, млн.грн., з них:	35 170,3	43 431,8	49 367,5	23,5	13,7
від страхувальників-фізичних осіб	13 220,0	15 555,6	18 431,0	17,7	18,5
від юридичних осіб	12 879,6	12 937,7	17 348,1	0,5	34,1
від перестраховальників	9 070,7	14 938,5	13 588,4	64,7	-9,0

За 12 місяців 2018 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 45 461,4 млн. грн. (або 92,1% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 3 906,1 млн. грн. (або 7,9% від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за 2018 рік становили 34 424,3 млн.грн., що становить 69,7% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2017 рік становили 28494,4 млн. грн., або 65,6% від валових страхових премій.

Обсяги валових страхових премій за 2018 рік збільшилися порівняно з 2017 роком на 13,7%, порівняно з 2015 роком зросли на 40,4%.

Чисті страхові премії збільшилися на 20,8% порівняно з 2017 роком, та на 30,1% порівняно з 2016 роком.

Структура валових та чистих страхових премій за 2017-2018 роки представлена в таблиці 3.7.

Таблиця 3.7.

Структура валових та чистих страхових премій за 2017-2018 роки

Види страхування	Страхові премії, млн. грн.				Темпи приросту страхових премій, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових премій	чистих премій
	2017		2018		2018/2017	
Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	10 613,0	9 858,1	12 975,1	11 720,7	22,3	18,9
Страховання життя	2 913,7	2 913,7	3 906,1	3 906,1	34,1	34,1
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2 881,3	2 673,9	3 486,7	3 243,1	21,0	21,3
Страховання майна	5 098,9	2 578,5	6 440,2	3 222,0	26,3	25,0
Страховання від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	3 598,1	1 576,1	4 497,1	1 915,6	25,0	21,5
Страховання фінансових Ризиків	5 594,4	1 829,5	5 135,5	1 663,8	-8,2	-9,1
Страховання відповідальності перед третіми особами	2 925,0	1 613,2	2 567,2	1 659,7	-12,2	2,9
Страховання вантажів та Багажу	4 686,7	1 001,4	2 899,0	1 479,3	-38,1	47,7
Страховання від нещасних Випадків	1 308,5	1 002,9	1 754,2	1 329,0	34,1	32,5
Страховання медичних Витрат	891,0	833,2	1 345,9	1 098,8	51,1	31,9
Авіаційне страхування	764,3	662,8	1 041,7	778,5	36,3	17,5
Страховання кредитів	365,0	334,7	1 113,6	577,2	205,1	72,5
Інші види страхування	1 791,9	1 616,4	2 205,2	1 830,5	23,1	13,2
Всього	43 431,8	28 494,4	49 367,5	34 424,3	13,7	20,8

Приріст чистих страхових премій за 2017 рік (+20,8% або 5 929,9 млн. грн.) відбувся по таким видам страхування: автостраховання (+18,9% або 1 862,6 млн. грн.), страхування життя (+34,1% або 992,4 млн. грн.), страхування

майна (+25,0% або 643,5 млн. грн.), медичне страхування (+21,3% або 569,2 млн. грн.), страхування вантажів та багажу (+47,7% або 477,9 млн. грн.), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+21,5% або 339,5 млн. грн.), страхування від нещасних випадків (+32,5% або 326,1 млн. грн.), страхування медичних витрат (+31,9% або 265,6 млн. грн.), страхування кредитів (+72,5% або 242,5 млн. грн.). Водночас, зменшилися чисті страхові виплати зі страхування фінансових ризиків (-9,1% або 165,7 млн. грн.).

У структурі страхових премій за мінусом частки страхових премій, сплачених перестраховикам-резидентам, за видами страхування станом на 31.12.2018 найбільша питома вага належить таким видам страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 11 720,7 млн. грн. (або 34,0%) (станом на 31.12.2017 даний показник становив 9 858,1 млн. грн. (або 34,6%)); страхування життя – 3 906,1 млн. грн. (або 11,3%) (станом на 31.12.2017 – 2 913,7 млн. грн. (або 10,2%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 3 243,1 млн. грн. (або 9,4%) (станом на 31.12.2017 – 2 673,9 млн. грн. (або 9,4%)); страхування майна – 3 222,0 млн. грн. (9,4%) (станом на 31.12.2017 даний показник становив 2 578,5 млн. грн. (або 9,0%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 1 915,6 млн. грн. (або 5,6%) (станом на 31.12.2017 – 1 576,1 млн. грн. (або 5,5%)); страхування фінансових ризиків – 1 663,8 млн. грн. (або 4,8%) (станом на 31.12.2017 – 1 829,5 млн. грн. (або 6,4%)); страхування відповідальності перед третіми особами – 1 659,7 млн. грн. (або 4,8%) (станом на 31.12.2017 – 1 613,2 млн. грн. (або 5,7%)); страхування вантажів та багажу – 1 479,3 млн. грн. (або 4,3%) (станом на 31.12.2017 – 1 001,4 млн. грн. (або 3,5%)); страхування від нещасних випадків – 1 329,0 млн. грн. (або 3,9%) (станом на 31.12.2017 – 1 002,9 млн. грн. (або 3,5%)).

Перерозподіл у структурі чистих страхових премій станом на 31.12.2018 порівняно з аналогічним періодом 2017 року відбувся на користь таких видів

страхування, як: страхування життя (з 10,2% до 11,3%), страхування вантажів та багажу (з 3,5% до 4,3%), страхування кредитів (з 1,2% до 1,7%), страхування від нещасних випадків (з 3,5% до 3,9%), страхування майна (з 9,0% до 9,4%), страхування медичних витрат (з 2,9% до 3,2%). При цьому, у структурі чистих страхових премій відбулося зменшення з наступних видів страхування: страхування фінансових ризиків (з 6,4% до 4,8%), страхування відповідальності перед третіми особами (з 5,7% до 4,8%), автострахування (з 34,6% до 34,0%).

Розмір валових страхових виплат за 2018 рік становив 12 863,4 млн. грн., у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 12 158,5 млн. грн. (або 94,5%), зі страхування життя – 704,9 млн. грн. (або 5,5%). Валові страхові виплати за 2018 рік збільшилися на 22,1% (до 12 863,4 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2017 року, чисті страхові виплати збільшилися на 21,2% і становили 12 432,6 млн. грн.

Страхові виплати в розрізі видів страхування за 2017 – 2018 роки (обсяги, структура та темпи приросту) наведено в таблиці 3.8.

Збільшення чистих страхових виплат за 2018 рік (2 175,8 млн. грн.) відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами страхування майна на 1 151,8 млн. грн., авто страхування – 820,9 млн. грн., медичного страхування – 423,3 млн. грн., страхування життя – 148,6 млн. грн. Водночас, спад чистих страхових виплат спостерігався зі страхування фінансових ризиків – 410,2 млн. грн., страхування кредитів – 183,3 млн. грн.

У структурі чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 5 623,8 млн. грн. (або 45,2%) (станом на 31.12.2017 даний показник становив 4 802,9 млн. грн. (або 46,8%)); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 2 094,9 млн. грн. (або 16,9%) (станом на 31.12.2017 – 1 671,6 млн. грн. (або 16,3%)); страхування майна – 1 412,4 млн. грн. (або

11,4%) (станом на 31.12.2017 даний показник становив – 260,6 млн. грн. (або 2,5%)); страхування фінансових ризиків – 1 393,4 млн. грн. (або 11,2%) (станом на 31.12.2017 – 1 803,6 млн. грн. (або 17,6%)); страхування життя – 704,9 млн. грн. (або 5,7%) (станом на 31.12.2017 – 556,3 млн. грн. (або 5,4%)); страхування медичних витрат – 311,5 тис. грн. (або 2,5%) (станом на 31.12.2017 – 261,4 млн. грн. (або 2,5%)).

Таблиця 3.8

Структура валових та чистих страхових виплат за 2017-2018 роки

Види страхування	Страхові виплати, млн. грн.				Темпи приросту страхових виплат, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових виплат	чистих виплат
	2017		2018		2018/2017	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	4 997,8	4 802,9	5 831,6	5 623,8	16,7	17,1
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 672,0	1 671,6	2 095,4	2 094,9	25,3	25,3
Страхування майна	262,5	260,6	1 423,6	1 412,4	442,3	442,0
Страхування фінансових Ризиків	1 879,2	1 803,6	1 585,0	1 393,4	-15,7	-22,7
Страхування життя	556,3	556,3	704,9	704,9	26,7	26,7
Страхування медичних Витрат	263,5	261,4	312,8	311,5	18,7	19,2
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	167,2	165,1	262,4	249,7	56,9	51,2
Страхування вантажів та Багажу	66,1	63,9	122,1	119,3	84,7	86,7
Страхування кредитів	261,3	261,3	78,0	78,0	-70,1	-70,1
Інші види страхування	410,9	410,1	447,6	444,7	8,9	8,4
Всього	10 536,8	10 256,8	12 863,4	12 432,6	22,1	21,2

Структура чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 перерозподілилася на користь страхування майна (з 2,5% до 11,4%), медичного страхування (з 16,3% до 16,9%) за рахунок зменшення частки страхування фінансових ризиків (з 17,6% до 11,2%), страхування кредитів фінансових ризиків (з 2,5% до 0,6%), автострахування фінансових ризиків (з

46,8% до 45,2%).

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 31.12.2018 становив 26,1%.

Високий рівень валових страхових виплат (більше за загальний по ринку) спостерігався за такими видами страхування: з медичного страхування – 60,1% (станом на 31.12.2017 – 58,0%), обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 44,7% (станом на 31.12.2017 – 47,1%), добровільного особистого страхування – 37,7% (станом на 31.12.2017 – 38,7%), недержавне обов'язкове страхування – 36,2% (станом на 31.12.2017 – 37,9%), страхування фінансових ризиків – 30,9% (станом на 31.12.2017 – 33,6%).

Рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) станом на 31.12.2018 становив 36,1% (станом на 31.12.2017 – 36,0%). Високий рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 спостерігався з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 44,2%, за видами добровільного особистого страхування – 42,7% та за видами добровільного майнового страхування – 42,1% (в тому числі зі страхування фінансових ризиків – 83,8%).

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за видами страхування за 2018 рік в порівнянні з 2017 роком наведено у таблиці 3.9.

Рівень чистих страхових виплат із страхування фінансових ризиків станом на 31.12.2018 зменшився на 14,8 в.п. до рівня 83,8%; рівень чистих страхових виплат зі страхування наземного транспорту (КАСКО) збільшився на 1,0 в. п. до рівня 51,5%; рівень чистих страхових виплат з обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВ) зменшився на 2,6 в.п. до рівня 48,5%; рівень чистих страхових виплат зі страхування майна збільшився на 33,7 в.п. до рівня 43,8%; рівень чистих страхових виплат зі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів («Зелена картка»)

зменшився на 2,6 в.п. до рівня 29,2%; рівень чистих страхових виплат зі страхування медичних витрат зменшився на 3,0 в.п. до рівня 28,3%; рівень чистих страхових виплат із страхування життя зменшився на 1,0 в.п. до рівня 18,0%; рівень чистих страхових виплат із страхування кредитів зменшився на 64,6 в.п. до рівня 13,5%; рівень чистих страхових виплат із страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ збільшився на 2,6 в.п. до рівня 13,0%. Досить високим залишається рівень чистих виплат з медичного страхування (64,6%).

Таблиця 3.9.

Рівень чистих страхових виплат та чисті страхові виплати за
видами страхування за 2017 –2018 роки

Види страхування	Чисті страхові виплати (млн. грн.)		Рівень чистих страхових виплат	
	2017	2018	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018
Страхування фінансових ризиків	1 803,6	1 393,5	98,6%	83,8%
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	1 671,6	2 094,9	62,5%	64,6%
Страхування наземного транспорту ("КАСКО")	2 580,4	3 114,6	50,5%	51,5%
Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ)	1 886,5	2 143,1	51,1%	48,5%
Страхування майна	260,6	1 412,4	10,1%	43,8%
Обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (за міжнародними договорами) "Зелена картка"	336,1	366,0	31,8%	29,2%
Страхування медичних витрат	261,4	311,5	31,4%	28,3%
Страхування життя	556,3	704,9	19,1%	18,0%
Страхування кредитів	261,3	78,0	78,1%	13,5%
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	165,1	249,8	10,5%	13,0%
Страхування вантажів та багажу	63,9	119,3	6,4%	8,1%
Страхування здоров'я на випадок Хвороби	32,6	33,4	8,3%	7,0%
Авіаційне страхування	1,3	29,1	0,2%	3,7%
Інші види страхування	376,1	382,1	9,8%	8,8%

Після проведення аналізу динаміки основних економічних індикаторів розвитку страхового ринку ми дійшли висновку, що діяльність страхових компаній в сучасних умовах розвитку національної економіки є нестабільною, має значний процент відхилення страхових премій у порівнянні з попередніми періодами страхової діяльності.

3.3. Основні проблеми розвитку та напрямки вдосконалення страхового ринку за умов сучасного стану економіки в країні

Український сектор страхування є досить нерозвинутим та на шляху свого розвитку має певні проблеми. По-перше, його наглядацький орган (Національна комісія) не має достатнього фінансування для ефективного виконання своїх функцій. Ця ситуація викликає занепокоєння, якщо вказувати надзвичайну важливість нагляду на перших етапах розвитку та існуючі на сьогодні можливості для шахрайства та кримінальної діяльності. Один чи два випадки шахрайства погіршать репутацію всього сектора та завадять його розвитку на багато наступних років. По-друге, захист споживачів є недостатнім. Наприклад, страхувальники часто не можуть реалізувати свої права, тому що суди перевантажені, повільні та недосвідчені у вирішенні суперечок, пов'язаних із страхуванням. По-третє, більшість водіїв досить не має полісів із страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Це залишає багато потерпілих в дорожньо-транспортних пригодах без будь-якого захисту [6].

Зміни, які відбуваються у житті суспільства, та стратегічний курс нашої держави на інтеграцію до європейського та світового співтовариств стають визначальним фактором суспільно-політичних перетворень у країні, в т. ч. у питаннях розвитку страхування.

За останні роки визначальними чинниками реформування страхового ринку України стали:

- законодавчі засади, що регламентують функціонування фондового,

інвестиційного та страхового ринків України;

- Рекомендації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмивання грошей (ФАТФ);

- стратегія інтеграції України до Європейського Союзу та Світової організації торгівлі, прийняті Україною міжнародні зобов'язання, що визначають напрями та умови гармонійного розвитку фінансового ринку в Україні;

- прийнятні для України міжнародні стандарти та принципи страхової справи, що сприяють позитивному розв'язанню проблем у цій сфері;

- національний досвід розвитку і функціонування страхового ринку [28].

Внаслідок незначних обсягів доходів населення та фінансових ресурсів господарюючих суб'єктів гальмується поступальний розвиток українського ринку взагалі і страхового ринку, зокрема.

Недостатність початкового капіталу, повільні темпи його нарощування, фактичний розмір сформованих резервів переважної більшості вітчизняних страхових компаній зумовлює вкрай низькі можливості вітчизняних страхових компаній з покриття великих збитків. Нарощуванням капіталу сьогодні активно займаються лише близько половини операторів ринку. Неквапливість страховиків часто зумовлена досить тривалим терміном, відведеним на проведення капіталізації, частково відсутністю (донедавна) контролюючого органу, повноважного вживати санкції до порушників. Без механізму контролю над наповненням і підтриманням необхідного статутного капіталу вимоги Закону «Про страхування» стосовно обсягів статутних фондів страховиків, нівелюються дуже швидко. Цифри у звітах засвідчать достатньо велику капіталізацію ринку, але реальність буде іншою.

Національні інтереси України потребують утвердження її як впливової європейської держави, повноправного члена ЄС. В результаті очікуваного найближчими роками розширення ЄС це створить принципово нову геополітичну ситуацію. У зв'язку з цим для України важливим є чітке та всебічне визначення зовнішньополітичної стратегії щодо інтеграції до

європейського політичного (в тому числі у сфері зовнішньої політики і політики безпеки), інформаційного, економічного та правового простору, і страхового зокрема [4].

Страхову справу не можна здійснювати без чіткого бачення перспектив, усвідомлення політичних та економічних ризиків, без вироблення адекватних і результативних засобів і методів страхової політики.

Зокрема, норми чинного законодавства не уніфіковані. В базовому Законі України «Про страхування» відсутні чіткі визначення понять, а натомість вживаються різні назви ідентичних понять. Так, у тексті Закону співіснують поняття «страховик», «страхова компанія» і «страхова організація»; «страховий платіж», «страховий внесок» і «страхова премія»; «страхова виплата» і «страхове відшкодування». Зустрічаються неузгодженості в постановах Кабінету Міністрів України з питань страхування. Водночас, неповна і часом неузгоджена нормативно-правова база призводить до можливості різночитань окремих положень [17].

Також на ринку страхування існують також і функціональні проблеми розвитку, а саме нетто-збитковість автокаско на сьогодні в середньому на ринку складає 70 % загального обсягу зібраних премій, а з урахуванням комісій і витрат на ведення справи доходи страхових компаній у цьому виді страхування складають у підсумку не більше 10-15 %. Діяльність окремих страхових компаній у цьому виді страхування є навіть збитковою. З кожним роком зростає збитковість страхових компаній у реалізації «зелених карт». Це негативно позначається на фінансових показниках діяльності страховиків, гальмує їх інтенсивний розвиток.

Поки що з огляду на більшу зрозумілість і короткострокову вигоду, можливість швидкого отримання внесених сум, а також більшої фінансової потужності комерційних банків банківські вклади є більш привабливим об'єктом розміщення вільних коштів юридичних і фізичних осіб. Через це страхові компанії втрачають досить значні суми коштів.

Український страховий ринок є сьогодні однією з найбільш закритих зон

фінансового ринку, що унеможлиблює формування чіткого уявлення про його стан і тенденції розвитку, зменшує можливості об'єктивної оцінки статус-кво у цій сфері з метою виправлення наявних недоліків та усунення існуючих і запобігання потенційно можливим загрозам його стабільному функціонуванню.

Оприлюднення інформації відстає у часі, недосконалі форми обліку спричиняють її викривлення, внаслідок чого неможливо прослідкувати динаміку розвитку конкретних видів страхування. Відсутність обліку діяльності філіалів страхових компаній в регіонах, призводить до зниження обсягів регіональних ринків і підвищенню частки столичного регіону в аналітичних зведеннях [22].

Розвиток ринку страхування перебуває під дедалі наростаючим тиском процесів глобалізації та міжнародної інтеграції. У теперішній час не існує у чистому вигляді національних страхових ринків, усі воно через експансію іноземного капіталу, через систему перестраховування ризиків на зарубіжних страхових ринках, створення спільних страхових компаній злилися в єдиний страховий простір та зазнали суттєвих змін. При цьому загострилися проблеми, пов'язані із забезпеченням економічної і фінансової стійкості страхових компаній, забезпечення їх конкурентоспроможності в новому економічному середовищі. Розв'язання таких проблем в Україні потребує поглиблених досліджень у напрямках визначення позитивних і негативних факторів, які приносять в український страховий ринок зарубіжні страхові компанії, а також причин, що гальмують розвиток страхового ринку [29].

Одним із негативних явищ, привнесених у практику страхування процесами глобалізації, є наростання різних видів шахрайств та тіньових економічних операцій, кримінальних протиправних дій. Ці негативні процеси набули у теперішній ситуації світового масштабу.

Основним фактором, який гальмує розвиток страхування в країнах з розвиненою ринковою економікою є різні форми шахрайства, які виникають в результаті не контрольованості страхових операцій світового масштабу.

Вирішення частини цих проблем лежить у політичній площині. Разом з тим суттєвий вплив на розвиток страхування здійснює система оподаткування. Значна частина сплачених страхових платежів припадає на фінансове перестраховання, схеми оптимізації оподаткування та короткострокові поліси, придбані для зменшення бази оподаткування. Страхові компанії, які діють у складі фінансово-промислових груп, використовуються для оптимізації податкових зобов'язань, де страховик може подати своєму акціонеру страховий поліс на велику суму страхових платежів для страхування неіснуючого ризику. Страховик може надати пільгове фінансування своїм акціонерам або використати перестраховання для експорту капіталу в офшор – зони з метою уникнення оподаткування. Викладена схема є типовою для здійснення псевдо страхування і немає нічого спільного з класичним ринком страхування.

За оцінками окремих експертів, в Україні лише третя частина коштів ринку страхування працює на економіку України, а решта коштів припадає на тіньовий капітал. Тому даному історичному етапі розвитку України гостро стоїть проблема повернення довіри до страхової галузі, створення таких умов, за яких страховим компаніям буде не вигідно займатися псевдо страхуванням. Цю проблему можна вирішити лише комплексною системою заходів, серед яких головна роль відводиться посиленню нагляду за страховою діяльністю, змінами законодавства, в тому числі податкового законодавства [22].

Україна перебуває у стані перебудови соціального захисту населення. Життєвий рівень в Україні є одним із найвищих у Європі. За оцінками експертів, майже 70% населення проживає на межі бідності.

Стара система соціального захисту незахищених верств населення зруйнована, а нова в умовах дії ринкових регуляторів недобудована. Частково питання подолання бідності та соціального захисту населення вирішують через страхування життя, медичного страхування, обов'язкового загальнодержавного страхування від нещасних випадків чи професійних

захворювань, а також страхування інших ризиків фізичних осіб. Зазначене також говорить на користь розвитку страхового ринку [3].

Становлення страхового ринку в Україні, подальший його успішний розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, розширення інфраструктури, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності страхових організацій, подальшої інтеграції України у міжнародні структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення ринок страхування до вирішення найважливіших питань соціального страхування.

Гальмуючим розвитком ринку страхування в Україні є те, що капіталізація і стан фінансових ресурсів переважної більшості страхових компаній є незадовільним і не забезпечує їх конкурентоспроможність навіть на внутрішньому ринку. Обмежені обсяги та недосконала структура фінансових накопичень більшість страховиків заважають перетворенню їх на дієвий інститут соціального захисту населення та інвестування української економіки. Також серед гальмуючих факторів слід виділити обмеженість інвестиційної діяльності страховиків [24].

Якість функціонування вітчизняного страхового ринку яскраво виявила фінансова криза 2009 року. По-перше, призупинилася висхідна тенденція розвитку страхового ринку України. По-друге, у цей рік Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України вилучила із Державного реєстру фінансових організацій 34 страхові компанії через неспроможність виконання своїх зобов'язань, у 24-х СК були зупинені ліцензії, у 26-ти – анульовані ліцензії [218].

Ситуація, що склалася, засвідчила підвищену чутливість страхових організацій до впливу зовнішніх чинників та неефективний менеджмент, що не забезпечував фінансової стійкості СК і не застосовував системного підходу до управління. За умов активного розвитку страхової сфери значна частина топ-менеджерів робила ставку на захоплення частки ринку шляхом

демпінгування цін, не приділяючи при цьому належної уваги управлінню страховими резервами, зокрема рівню їх ліквідності, й т. ін.

Проаналізувавши бізнес-процеси, фінансові та інформаційні потоки, особливості функціонування й управління СК [25], були виявлені основні важелі (параметри) впливу на фінансову стабільність страховика і проблемні сфери, у межах яких здійснюється цей вплив. Важливим тут є не просто їх визначення, а розуміння системи взаємозв'язків між ними.

Після детального аналізу окреслених проблемних сфер було складено приблизний перелік проблем, що потребують вирішення на різних рівнях управління страхової компанії для досягнення її фінансової стабільності. На думку автора, найважливішим є ефективно розв'язання проблем тактичного менеджменту, що забезпечить бажаний результат втілення стратегії на оперативному рівні виконання завдань.

Основні проблеми тактичного менеджменту страхових компаній, а також їх ризики та наслідки представлені в табл. 3.10.

Найскладніше розробити тактику вирішення цих проблем та управління відповідними проблемами сферами із використанням системного підходу [25].

При цьому автор радить пам'ятати такий принцип взаємного впливу: зміна одного параметра однієї проблемної сфери неодмінно призведе до зміни інших параметрів цієї та/або інших проблемних сфер. Наприклад, вибір методу визначення страхових тарифів, який повинен підвищити валові страхові премії в результаті збільшення кількості страхувальників, водночас посилить імовірність приросту страхових виплат, і тому має супроводжуватися відповідним збільшенням власних коштів та страхових резервів, а також формуванням страхового портфеля адекватної структури.

Отже, вирішення проблем, визначених у табл. 3.10, необхідно здійснювати із використанням системного аналізу, прогнозування та планування.

Для управління СК необхідно також урахувати вплив зовнішніх чинників. Джерелами їх породження можуть бути світовий фінансовий і страховий ринки, український фінансовий та страховий ринки, органи державної влади, природні катаклізми тощо. Труднощі прогнозування такого впливу додатково ускладнюють управління страховою компанією.

Аналіз українського страхового ринку [25] виявив основні ринкові, андеррайтерські, кредитні, операційні ризики і ризики ліквідності.

Таблиця 3.10.

Проблеми тактичного управління СК

Проблема	Ризики	Наслідки
Неадекватний страховий тариф	Завищення страхового тарифу: втрата страхувальників, зменшення валової страхової премії.	Недостатній обсяг страхових премій для забезпечення виконання зобов'язань СК перед клієнтами, партнерами, співробітниками, постачальниками, підрядниками та іншими установами.
	Заниження страхового тарифу: підвищення рівня страхових виплат, втрата платоспроможності, позбавлення ліцензії.	
Неадекватний обсяг та структура власних коштів	Неефективна система управління гарантійним фондом: не забезпечує балансу гнучкості перерозподілу коштів та еквівалентності взаємовідносин страховика і страхувальника.	Недостатній запас (маржа) платоспроможності страховика. Недостатня ліквідність коштів.
	Неефективність розміщення статутного фонду.	
	Неефективна система управління вільними резервами.	
Неадекватний страховий портфель	Структура страхового портфеля не забезпечує балансу між більш збитковими та менш збитковими видами страхування.	Підвищення збитковості страхової діяльності.
	Невідповідність розміру і структури страхового портфеля страховим резервам.	
Неадекватні страхові резерви	Формування страхових резервів без урахування особливостей видів та об'єктів страхування, розподілу ризиків у просторі й часі.	Недостатній обсяг та доступ до страхових резервів для забезпечення страховиком своїх зобов'язань перед клієнтами.
	Управління страховими резервами як тимчасово вільними коштами без урахування вимог прибутковості, надійності, диверсифікованості та ліквідності.	

Неефективна система перестраховання	Невідповідність потребам компанії частини ризиків, що передаються у перестраховання.	Система перестраховання, що не сприяє збалансуванню страхового портфеля.
	Невідповідність рівня власного утримання та премії перестраховика.	
	Вибір не вигідного методу (факультативний, облігаторний, змішаний) у системі проведення операцій перестраховання.	

Ті серед них, що мають найбільший рівень ризикованості, є обов'язковими для врахування при складанні тактичного плану менеджменту СК. Вони описані в табл. 3.11.

Таблиця 3.11.

Аналіз ризиків українського страхового ринку

Ризики	Опис загального впливу	Рівень ризику
<i>Ринкові ризики</i>		
Зміна курсу валют	Виникнення балансових збитків у результаті зниження курсу гривні відносно євро та долара	Вище середнього
Ризик відсоткових ставок	Зменшення доходів за депозитами. Зниження відсоткових ставок за банківськими депозитами до 5–6%	Вище середнього
Ризик зміни вартості нерухомості	Балансові збитки внаслідок зменшення вартості нерухомості	Середній
<i>Андеррайтерські ризики</i>		
Недостатність страхових премій	Фактичні страхові тарифи певних видів страхування нижчі за економічне обґрунтування. Зростання частоти і середнього збитку в галузях автострахування та медичного страхування	Вище середнього
Недостатність страхових резервів	За обов'язковими видами страхування фактична недостатність резервів сягає 20–25%. Недостатні резерви за сільськогосподарськими ризиками. Не формується резерв катастроф	Вище середнього
Катастрофічні збитки	Збільшення кількості застрахованих об'єктів. Погіршення стану об'єктів та інфраструктури. Глобальні тенденції: кліматичні зміни й т. ін.	Середній
<i>Операційні ризики</i>		
Ризик персоналу	Збільшення суми фінансових збитків унаслідок помилок співробітників, збільшення кількості шахрайств – зовнішніх та внутрішніх	Вище середнього
Інформаційний ризик	Некоректна управлінська та фінансова звітність. Існуючі ІТ-системи не забезпечують повноту і своєчасність даних, відповідність міжнародній бухгалтерській звітності.	Високий
Правові ризики	Зміни податкового законодавства, збільшення штрафів	Високий

<i>Ризики ліквідності</i>		
Ризик достатності ліквідних засобів	Зменшення грошового потоку + збільшення дебіторської заборгованості + "токсичні" активи = затримки та невиплата поточних зобов'язань, зниження рейтингу, втрата бізнесу	Високий

Отже, критерієм ефективності управління страховою компанією є досягнення та збереження нею фінансової стабільності в умовах динамічного розвитку страхового ринку України, що зазнає комплексного впливу ряду описаних нами факторів.

Отже, страховий ринок на сучасному етапі розвитку має значну кількість проблем, що є негативним моментом у страховій діяльності.

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі проблеми. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічній та соціальній аспектах політики держави.

Політика держави щодо розвитку страхового ринку базується на зміцненні ринкових засад діяльності його учасників та використанні переважно непрямих методів впливу на процеси, що відбуваються в сфері страхування, шляхом удосконалення нормативно-правової бази і запровадження міжнародних принципів та стандартів державного регулювання та нагляду [22].

Стратегічні завдання щодо підвищення конкурентоспроможності національних страхових компаній та страхових посередників мають бути спрямовані на створення стабільного страхового ринку, здатного конкурувати в умовах глобалізації та забезпечувати Україні гідне місце у світовому та європейському поділі праці. При цьому важливим є створення умов для розширення спектру страхових послуг, сприяння концентрації страхового ринку.

Удосконалення системи правового забезпечення розвитку страхового ринку та державного регулювання і нагляду за діяльністю учасників

страхового ринку має створити конкурентне середовище на страховому ринку та рівні умови діяльності страховиків, що сприятиме підвищенню якості страхових послуг та зниженню їх вартості.

Важливим фактором проведення правової реформи та інтеграції України до Європейського Союзу буде формування та виконання Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства європейського, а також створення ефективного механізму її реалізації [13].

На сьогодні в Україні вже створено основне політико-правове та організаційне підґрунтя для проведення такої адаптації, зокрема:

- Конституцією України визначається спрямування зовнішньо політичної діяльності України на забезпечення її національних інтересів і безпеки шляхом підтримання мирного та взаємовигідного співробітництва з членами міжнародного співтовариства за загально визнаними принципами і нормами міжнародного права;

- Угодою про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами визначено пріоритетні напрями наближення страхового законодавства України до страхового законодавства Європейського Союзу;

- Спільною стратегією щодо України, схваленою Європейською Радою на Гельсінському саміті, Європейський Союз підтримав процес економічних перетворень в Україні та поступового наближення законодавства України до законодавства Європейського Союзу у визначених пріоритетних сферах;

Програмою інтеграції України до Європейського Союзу визначено шляхи і темпи реалізації окремих пріоритетів, які повинні бути обумовлені ходом проведення економічних реформ та спрямовані на досягнення критеріїв, що впливають із цілей валютного, економічного та політичного союзу держав – членів Європейського Союзу і сформульовані Європейською Радою на Копенгагенському саміті [22].

Одними з пріоритетних напрямів розвитку страхового ринку є подальший розвиток особистого страхування, довгострокового страхування

життя, участь страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, а також запровадження обов'язкового медичного страхування. Це сприятиме підвищенню ролі приватного сектора в соціальних програмах та зменшенню відповідних видатків державного бюджету. Держава сприятиме розвитку соціально значущих видів страхування шляхом запровадження відповідної стимулюючої податкової політики, а також зменшенню кількості обов'язкових видів страхування і посиленню державного нагляду за їх впровадженням і здійсненням.

Необхідним є нормативно-правове врегулювання проблем, пов'язаних із запровадженням обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Удосконалення правового, організаційного та ресурсного забезпечення діяльності центрального органу виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг спрямоване на посилення державного регулювання і нагляду за страховою діяльністю [7].

Держава удосконалюватиме нормативно-правову базу регулювання і нагляду за учасниками страхового ринку з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг за такими напрямками:

- удосконалення системи ліцензування страхової діяльності, а також запровадження ліцензування перестрахової діяльності;
- попередження неплатоспроможності (банкрутства) страховиків;
- здійснення послідовного переходу центральним органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг від встановлення формальних обмежень і регламентації до пруденційного нагляду;
- впровадження нових інформаційних технологій з управління страховою діяльністю та звітності учасників страхового ринку в електронній формі;
- запровадження консолідованого нагляду за діяльністю страховиків, що входять до фінансових груп;
- удосконалення нормативно-правової бази з регулювання та нагляду

за формуванням і розміщенням страхових резервів;

- формування сприятливих умов для розвитку страхового посередництва;

- розвиток систем внутрішнього контролю страховиків та сприяння становленню прозорої системи корпоративного управління [27].

Формування стабільного страхового ринку потребує забезпечення об'єктивного інформування всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики у процесі їх діяльності. Для підвищення рівня страхової культури населення необхідно забезпечити прозорість діяльності учасників страхового ринку та запровадити програми інформування населення через засоби масової інформації про стан та перспективи страхового ринку, переваги отримання страхових послуг.

Для подальшого розвитку страхового ринку та запобіганню необґрунтованому відтоку значних сум страхових платежів за межі України важливим є зміцнення національного перестраховального ринку і удосконалення нагляду за перестраховою діяльністю.

Інтеграція страхового ринку України в міжнародні ринки фінансових послуг потребує підвищення конкурентоспроможності національних страховиків, поступового переведення національного страхового ринку на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та приведення стандартів аудиту в частині страхування у відповідність до вимог міжнародної практики. З метою захисту національного страхового ринку держава здійснюватиме заходи поетапного та зваженого допуску на ринок філій іноземних страховиків відповідно до міжнародних договорів, ратифікованих Україною, створюючи умови для забезпечення взаємообміну інформацією між центральним органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг та органами страхового нагляду інших країн про діяльність страховиків, їхніх філій, страхових посередників та страхових груп (страхових холдингів).

Стимулювання розвитку страхового ринку потребуватиме

удосконалення системи оподаткування страхування (перестраховання). Стратегічний напрямок розвитку страхового ринку вимагає забезпечення фінансового сектора достатньою кількістю кваліфікованих працівників, які займатимуться страхуванням, що передбачає, зокрема, формування адекватної системи фахової підготовки і сертифікації фахівців зі страхування та системи підвищення їх кваліфікації.

Також забезпечення державної підтримки науково-дослідних робіт у сфері страхування та підготовки фахівців для страхового ринку. Потребує подальшого розвитку актуарна діяльність та створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв [13].

Незважаючи на значні темпи приросту основних показників діяльності страхових організацій, страховий ринок України має ряд об'єктивних причин свого недостатнього розвитку і невирішених проблем, на що буде потрібно більш значний період часу, а також подальша робота всіх державних органів та учасників страхового ринку. До них можна віднести:

–низька зацікавленість у страхуванні, через недостатню платоспроможність населення, у першу чергу через відносну нечисленність „середнього класу" населення;

–відсутність необхідного контролю з боку держави за виконанням обов'язкових видів страхування, а також за укладанням великими експортерами з іноземним капіталом договорів страхування своїх ризиків на території України;

–нерозвиненість довгострокового страхування життя і здоров'я, пенсійних аннуїтетів та інших видів особистого накопичувального страхування;

–високий обсяг страхових премій, переданих за кордон за договорами перестраховання (як через об'єктивно обмежені можливості внутрішнього страхового і перестрахового ринків, так і у зв'язку із схемами „псевдоперестраховання");

–оптимізація оподаткування суб'єктами господарювання через

інструменти страхового ринку [21].

Стратегія модернізації страхового ринку повинна передбачати: розширення конкуренції на страховому ринку; формування ефективної страхової політики; налагодження взаємодії страхового підприємництва, держави та суспільства; вагомий вплив держави; підвищення якості інститутів (незалежність і непідкупність суддів, зниження рівня корупції, зміцнення законності, поліпшення якості державного управління); забезпечення високого рівня людського капіталу; створення інноваційної економіки [21].

Таким чином, сфера інтересів достатньо широка, але існує низка принципових розбіжностей щодо можливих термінів і раціональних методів вирішення цих задач. Перш за все розбіжності виникають у зв'язку з питанням про те, чи повинна стратегія модернізації спиратися в першу чергу на методи і інструменти стимулювання економічного зростання, або слід зосередити зусилля на вдосконаленні інститутів.

Прихильники «інституційної модернізації страхового ринку» вважають, що втручання некваліфікованої і корумпованої бюрократії може тільки нашкодити страховій системі. На їхню думку необхідно проводити інституційні реформи, направлені на поліпшення державного регулювання, придушення корупції, усунення адміністративних бар'єрів, вдосконалення людського капіталу тощо. Якщо ці задачі будуть вирішені хоч би частково, то страховий ринок в основному сам спроможний вирішити завдання швидкого зростання. А у разі труднощів йому допоможе кваліфікована та чесна держава. Прихильники «проектного підходу» відзначають, що в умовах низької ефективності національної економіки зусилля зі створення ринкових інститутів низько результативні. Самі ж інститути фактично працюють на закріплення інерційної моделі розвитку. Тому необхідна інтенсифікація зусиль модернізації у ті галузі страхування, що володіють потенційно високою конкурентоспроможністю. Надалі доходи, отримані від реалізації цих проектів, треба направити на забезпечення модернізації основної маси

галузей страхування. Основна перепона при запровадженні стратегії модернізації – висока невизначеність майбутнього. Навіть п'ятирічні прогнози виявляються дуже неточними, не говорячи вже про довгостроковіші. Тим більшого значення набуває досвід інших країн, особливо тих, кому вдалося вирішити задачу наздоганяючого розвитку. На основі узагальнення цього досвіду теорією реформ сформульовані рекомендації по проведенню інституційних перетворень, які слід було б прийняти до уваги при розробці і зіставленні стратегій модернізації страхового ринку в Україні (разом з прогнозом екзогенних параметрів і результатами моделювання вітчизняної страхової системи). Як правило, у страхової системи, що розвивається, є тільки одна перевага перед розвиненими страховими ринками – «перевага відсталості»: можливість запозичення вже створених ними інститутів, методів управління і технологій страхування. Звичайно, не варто відмовлятися і від інновацій по окремих напрямках. Але страхові інновації – дороге задоволення, запозичувати набагато дешевше. Страховий ринок, що технологічно відстав, в принципі може використовувати свою «перевагу» у всіх галузях страхування, здійснивши тим самим широкомасштабну модернізацію. При цьому інституційні підсистеми, відповідальні за власне інноваційний розвиток, на перших етапах повинні відігравати меншу роль [21].

Таким чином, саме завдання запозичення і слід покласти в основу наздоганяючої стратегії. Досвід країн «економічного дива» підтверджує цей висновок. Широкомасштабне запозичення вимагає ретельної координації зусиль різних економічних агентів, високорозвинутої науки і спеціальних інститутів. Інститути запозичення – важлива частина системи інтерактивного управління зростанням, «інтерактивна модернізація». Передчасна орієнтація на «інноваційний розвиток страхової системи» викликає асоціації з політикою «великого стрибка» і може привести до неефективного використання, розбазарювання ресурсів. У завданні запозичення мета визначена набагато чіткіше в порівнянні з інноваційним розвитком. Це є

важливим аргументом на користь концентрації інформації і координації діяльності. Ефективна стратегія повинна бути гнучкою і передбачати своєчасну зміну як цілей стимулювання, так і засобів їх досягнення. Зауважимо, що запозичення «найпередовішої» страхової політики нерідко пригнічує зростання. Таким чином, необхідно вчасно міняти страхову політику, уникаючи як не виправданої інерції, так і «забігу вперед». Політика стимулювання швидкого зростання страхового ринку при поступовому поліпшенні інститутів може призвести до успішної модернізації внаслідок того, що причинний зв'язок між зростанням й інститутами – двосторонній. Не тільки покращення інститутів сприяє зростанню, але й швидке зростання полегшує вдосконалення інститутів. Один з можливих механізмів, що породжує другий ефект, – зменшення відносної ефективності поведінки, що відхиляється. Інший чинник – збільшення чисельності страховиків і страхувальників, зацікавлених в покращенні інститутів. Рекомендації, вироблені теорією реформ, справджуються і для інституційних траєкторій, що передбачені стратегіями модернізації. У стислому вигляді найважливіші з цих рекомендацій містяться в понятті «перспективні траєкторії». Інституційна траєкторія називається перспективною, якщо вона узгоджена з ресурсними, технологічними і інституційними обмеженнями та передбачає вбудовані механізми, стимулюючі заплановані зміни інститутів і що запобігають виникненню дисфункцій та інституційних пасток. Зокрема, перспективна траєкторія повинна: враховувати можливості ухвалення політичних рішень про реформи і відмови від них; враховувати статичну і динамічну компліментарність інститутів, передбачаючи раціональну послідовність інституційних змін; забезпечувати ослаблення ресурсних, технологічних і інституційних обмежень руху уздовж траєкторії; включати ефективні заходи по забороні перерозподільної активності; формувати інституційні очікування, стимулюючі рух уздовж траєкторії; передбачати принаймні часткову компенсацію втрат основним групам економічних агентів, які могли б програти унаслідок інституційних змін, здійснюваних

державою; поєднуватися з державною політикою стимулювання економічного зростання. Численні приклади показують, що виконання цих вимог забезпечує високі шанси на успіх реформи, а їх порушення, навпаки, веде до надмірно високих витрат, дисфункцій та інституційних пасток. Щоб зменшити ризики, пов'язані з невизначеністю майбутнього, держави прагнуть обирати страхову політику, інваріантну по відношенню до прогнозів, залишаючи можливість ухвалення конкретних рішень. Звідси розпливчатість формулювань, характерна для планів розвинених країн, пошук «критичних технологій», а також залучення широкого круга експертів й інтерактивні методології розробки стратегії розвитку страхового ринку. У цьому відношенні наздоганяючі страхові ринки володіють перевагою: їм відомі напрями розвитку страхових технологій та інститутів, з великою вірогідністю сприяючі підвищенню добробуту. Ця інформація могла б бути успішно використана страховим ринком, коли б не необхідність внутрі- і міжсекторної координації. Перша обумовлена екстернальним ефектом освоєння нових страхових технологій, друга – екстернальними ефектами, що виникають при плануванні довгострокових страхових операцій страховиками й страхувальниками. Порівняльна ясність цілей і наявність вказаних екстернальних ефектів визначають доцільність розробки довгострокових стратегій і їх особливості. Недолік же інформації (все ще вельми значний) і взаємне недовір'я приватних агентів і держави можуть бути, принаймні частково, подолані за рахунок інтерактивного характеру розробки стратегій.

Таким чином, стратегія модернізації страхового ринку передбачає досягнення низки таких цілей.

1. Створення та розвиток інституціонального середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій.
2. Створення та розвиток інфраструктурного середовища, сприятливого для страхового бізнесу і виконання ним своїх функцій.
3. Створення та успішне функціонування страхової системи, спроможної захистити майнові інтереси держави, громадян та господарюючих суб'єктів.

4. Формування незалежної, справедливої та компетентної контрольно-наглядової системи, спроможної забезпечити баланс між контролем за дотриманням встановлених правил і втручанням у діяльність суб'єктів страхової системи.

5. Встановлення процедур і правил, що забезпечуватимуть виявлення та врахування інтересів кожної групи у процесі прийняття рішень на всіх рівнях влади, посилення конкуренції і відповідальності за результати й наслідки прийнятих та реалізованих рішень.

6. Створення механізмів рівноправного діалогу страхових організацій, страхувальників та держави з ключових питань розвитку, результати якого стають основою нормативних рішень, що приймають.

7. Підтримка суб'єктів страхового ринку у питаннях самоорганізації.

8. Відновлення довіри суб'єктів страхового ринку до державних інститутів, боротьба з корупцією на основі формування процедур і правил контролю за діяльністю органів влади.

9. Реалізація політики розвитку конкуренції і жорстке присікання будь-яких проявів монополізму для забезпечення рівних умов діяльності, за яких перемагають найефективніші страхові організації.

10. Створення умов для того, щоб страхові інновації стали головним інструментом конкурентної боротьби.

11. Повномасштабна інтеграція страхового ринку України у світовий страховий простір. Щоб досягти бажаних цілей, треба створити інституційну систему для вироблення стратегії модернізації, сумісну з наявними культурними, політичними й інституційними обмеженнями, систему інтерактивного управління зростанням страхового ринку. Її функціонування повинне спиратися на такі коаліції інтересів, які в нинішній ситуації мають шанси стати коаліціями дії.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО РОЗДІЛУ 3

1. Господарський Кодекс України. від 16.01.2003 № 436-IV: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>
2. Кисельова О.М. Економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. №4(69). С.76 – 81.
3. Клапків Ю. М. Витоки національного страхового ринку України: монографія / Ю. М. Клапків. Тернопіль: Карт-бланш, 2003. 275 с.
4. Кузьменко О. Г. Інвестиційна діяльність страхових компаній. Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір». 2013. № 3 (11). С.159 – 163.
5. Кнейслер О. В. Страхування: навч. посібник. Тернопіль: Економічна думка, 2008. 188 с.
6. Малікова І. П. Реформування страхового ринку України. Збірник наукових праць «Вісник соціально-економічних досліджень». 2013. № 1 (48). С.371–377.
7. Мюллер Г. Державний орган регулювання та нагляду за страховою діяльністю: фінансове та кадрове забезпечення. Страхова справа. 2004. № 1(13). С. 76 – 77.
8. Надточій Б. Соціальне страхування у контексті історії. Соціальний захист. 2003. № 2. С. 20–24.
9. Осадець С. С. Страхування: підручник. К.: КНЕУ, 2002. 599 с.
10. Осадець С.С., Мурашко О.В., Фурман В.М. Страховий менеджмент : підручник. К. : КНЕУ, 2011. 333 с.
11. Островський А. Е. Основні проблеми розвитку страхового ринку в Україні: http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/65999.doc.htm
12. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>
13. Офіційний сайт страхової компанії Johnson Insurance

Management: <http://johnsoninsurance.org/resources>.

14. Офіційний сайт страхової групи Heritage Group. Сутність терміну страховий менеджмент: <http://www.heritage.co.gg>.

15. Офіційний сайт страхової групи American Insurance Management: <http://www.aim-grp.com>.

16. Офіційний сайт страхового агентства Murray Insurance Management: <http://www.murray-insurance.com>.

17. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96 / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 18, ст. 78: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=85%2F96-%E2%F0>.

18. Підсумки діяльності страхових компаній України: <http://www.forinsurer.com.ua>

19. Пойда-Носик Н.Н., Бачо Р.Й. Страхове підприємництво регіону: сучасний стан і перспективи розвитку: монографія. Ужгород: Мистецька Лінія. 2010. 232 с.

20. Розпорядження Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг № 40 від 28.03.2003 р. «Про затвердження Ліцензійних умов провадження страхової діяльності»: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0805-03&p=1325673962484491>.

21. Рудь І. Ю., Копитіна І. В. Перспективи розвитку страхового ринку України. Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О.Сухомлинського. Економічні науки: збірник наукових праць. 2015. № 1(4). С. 77 – 81.

22. Рудь І.Ю., Кондрацька К.В. Страхувальний ринок України: аналіз та перспективи розвитку. Науковий вісник УжНУ Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2019. № 23. С.87-91.

23. Рудь І.Ю., Рудь В.О. Оптимізація портфеля страхової компанії з врахуванням ступеня ризику. Науковий журнал «Молодий вчений». 2019. № 3(67). С.187-190.

24. Рудь І.Ю., Кишківська О.Л., Скрипник К.М. Управління

персоналом страхової компанії. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 3 (71). С. 16-20.

25. Рудь І.Ю., Ткаченко М.О., Крамаренко А.Ю. Ризик-менеджмент у страховій компанії. Проблеми системного підходу в економіці. 2019. № 3 (71). С. 21-26.

26. Сідак В. С., Кириченко О. А. Стратегія розвитку управління економічною безпекою суб'єктів господарювання (теоретико-методологічний аспект: монографія. К.: ІЕП «КРОК», 2008. 390 с.

27. Словарі та енциклопедії. Сутність терміну страховий менеджмент: http://economy_en_ru.academic.ru/33202/insurance_management

28. Страховий ринок України в 2019 році. Основні тренди у страхуванні. Страховий адвокат: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/chtoizhdyotistrahovojirynokuukrainyiv2019igodu1osnovnyuetrendy/>

29. Тарельник Н. В. Розвиток страхового менеджменту та запобігання ризиків. Вісник сумського національного аграрного університету. 2010. № 1. [//www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/53Tarelnik](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/FiK/2010_1/53Tarelnik)

30. Федоренко В. Г., Захожай В. Б., Тугай А. М., Степанов Д. В., Головач Н. А. Страховий та інвестиційний менеджмент: підручник. Київ, 2002. 344 с.

31. Фесенко Н.В., Яремченко Л.М. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації. Економіка та держава 2019. № 8. С.28-34.

32. Шуляк О. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1, Т. 3. С. 337–344.: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_1_3_48.pdf

33. Ярошенко С. Л., Куделя Л. В. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні. Формування ринкових відносин в Україні. №4(83). 2008. С.86–93.

34. Artur Snyder, Rick Cornejo, Mark Dobrov The Guide to Understanding The Insurance Industry. – A. M. Best Company. BookSurge, LLS, South Carolina, 2007, 56 p. Sally Wehmeier Oxford Wordpower Dictionary edited by Sally Wehmeier. Oxford University Press. 1993. 746 p.
35. Eric A. Wiening Foundations of Risk Management and Insurance. Chapter 5. – American Institute for Chartered Property Casualty Underwriters / Insurance Institute of America, 2002. Офіційний сайт Інституту Страхової Інформації Insurance Information Institute: <http://www2.iii.org/glossary/i/>
36. Culp, Christopher L. Structured Finance and Insurance: the Art of Managing Capital and Risk. – Published by John Wiley and Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 2006. 892 p.
37. Charles E. Maxwell Financial Markets and Institutions: the Global View. West Publishing Company. Minneapolis / St. Paul, New York, 1994. 828 p.
38. Peter S. Rose, Donald R. Fraser Financial Institutions. Understanding and Managing Financial Services. Third edition. Business Publications, Plano, Texas, 1988.
39. Graham, Alan The American Heritage Dictionary. Second Collage Edition. Houghton Miffling Company, Boston, 1982, 1568 p.
40. Sally Wehmeier Oxford Wordpower Dictionary edited by Sally Wehmeier. Oxford University Press. 1993. 746 p.

РОЗДІЛ 4

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПРАКТИКИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРИВАТНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

4.1. Структурна трансформація та систематизація використання фінансового механізму суб'єктами підприємництва України

Розвиток підприємництва в Україні, як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, є одним з основних напрямів роботи влади у процесі модернізації і трансформації вітчизняної економіки. У рамках реалізації системних змін та вирішення актуальних завдань розвитку підприємництва з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів продовжується робота щодо застосування прогресивних механізмів і форм співробітництва, побудови безконфліктної моделі взаємин держави і бізнесу. У вітчизняній економічній науці не встановлено єдиного визначення універсальної системи поняття структури суб'єкта господарювання. Останнє проводить до трансформації підприємництва в цілому і впливає на господарські відносини. Тому в роботі наведені результати дослідження сутності структури суб'єкта господарювання, і вплив її на макроекономічні показники.

Розвиток підприємництва в Україні, як важливий сегмент сприяння насиченості ринку товарами та послугами, створення нових робочих місць і зменшення безробіття, є одним з основних напрямів роботи влади у процесі модернізації і трансформації вітчизняної економіки. У рамках реалізації системних змін та вирішення актуальних завдань розвитку підприємництва з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів продовжується

робота щодо застосування прогресивних механізмів і форм співробітництва, побудови безконфліктної моделі взаємин держави і бізнесу.

На фоні посилення світової економічної конкуренції, Держпідприємство України, інші відповідні державні органи опікуються створенням режиму максимально комфортного бізнес-середовища та сприятливого клімату для залучення інвестицій, допомагають бізнесу у виході на нові ринки збуту.

Послідовно опрацьовується комплекс завдань з покращення ситуації у регуляторному середовищі шляхом спрощення відповідних процедур та їх чіткого унормування. Серед пріоритетів - питання щодо прийняття документів дозвільного характеру, скорочення переліку видів діяльності, які підлягають ліцензуванню, новації у сфері державного нагляду і контролю тощо.

У вітчизняній економічній науці не встановлено єдиного визначення універсальної системи поняття структури суб'єкта господарювання. Останнє проводить до структурної трансформації підприємництва в цілому і впливає на господарські відносини. Тому в роботі наведені результати дослідження сутності структури суб'єкта господарювання, її вплив на макроекономічні країни з метою відповідності стандартам ЄС. За 26 років незалежності України інституція підприємництва пройшла складний шлях як в економічному, політичному, так і соціальному виміру. Цій шлях характеризувався значною кількістю змін в системі розвитку підприємницької діяльності, а саме: оподаткування, фінансово-кредитної підтримки, регіональних програм фінансування, інфраструктурної підтримки підприємництва, ресурсного та інформаційного забезпечення, державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності, які позитивно або негативно впливали на розвиток бізнесу в країні.

В Господарському кодексі України, законі України «Про власність» (ст. 33), законі України «Про підприємства в Україні» (ст. 5), інших нормативно-правових документах, результатах досліджень науковців встановлені

сутність і зміст понять «підприємництво», «бізнес», «суб'єкти і об'єкти господарювання», «класифікація суб'єктів підприємництва» за такими ознаками: форма власності майна; спосіб утворення (заснування) та формування статутного фонду; належність капіталу; організаційно-правова форма господарювання; галузево-функціональний вид діяльності. На жаль, довгі році була відсутня дефініція «структура суб'єктів господарювання», яка відповідала стандартам ЄС. Тому метою роботи є методика встановлення даного поняття, його суть та вплив кількісних і якісних показників на господарську діяльність підприємств.

Поняття суб'єкта господарювання обґрунтоване теорією господарювання, яка виходить з того, що суб'єктами господарювання є учасники господарських відносин, тобто організації та їхні структурні підрозділи. Окремі громадяни, якщо вони здійснюють підприємництво без створення підприємства, також мають визнаватися суб'єктами господарювання, а не суб'єктами цивільного права, як вважалося раніше, хоч їхній правовий статус потребує детального дослідження. Серед організацій - суб'єктів господарювання можна виділити: а) організації, які у вигляді професійного промислу виробляють і реалізують для суспільних (не власних) потреб продукцію, виконують роботи, надають послуги; б) організації - споживачі результатів господарської діяльності; в) організації, що здійснюють професійну управлінську діяльність в економіці.

На протязі довгих років в Україні в статистиці структури суб'єктів господарювання були присутні фізичні особи-підприємці, малі підприємства і великі підприємства. Тобто були відсутні середні підприємства і стосовні результати їх діяльності. Такі обставини не дозволяли порівнювати показники розвитку малих і середніх підприємств (надалі – МСП) України з аналогічними показниками розвитку у найбільш характерних країнах світу і робити практичні висновки. Багато вітчизняних авторів [1,2,3, с. 51– 57], у тому числі цей статті, виконали аналіз дослідження зарубіжних і вітчизняних критерій щодо матриці, структурних складових структури суб'єкта

господарювання країни. В результаті наукового дослідження, обговорювання була розроблена і запропонована наступна матриця структури суб'єкта господарювання (табл.4.1).

В українській практиці об'єктом статистики підприємств є підприємницька діяльність суб'єктів господарювання усіх видів економічної діяльності та організаційно-правових форм. Центральною одиницею статистичного спостереження є підприємство, що створене і функціонує передусім для отримання прибутку.

Відповідно до ролі в національній економіці та масштабів діяльності в міжнародній практиці на протязі довгих років розрізняють малі, середні та великі підприємства. У законодавчому полі України з перших кроків становлення ринкової економіки особлива увага приділена малим підприємствам та фізичним особам-підприємцям через їх особливу роль у розвитку сучасної моделі економіки.

До останнього часу відповідно до Господарського кодексу України (від 16.01.2003 № 436-IV із змінами та доповненнями) нормою, що визначала категорію малого підприємства був наступний критерій: юридична особа, у якої середньооблікова чисельність працюючих за звітний період не перевищує п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу – суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом НБУ [4, с.50].

Зростаючі масштаби підприємницької діяльності, інфляційні процеси, необхідність адаптації до національних умов міжнародних, і передусім європейських норм щодо регулювання підприємницької діяльності вимагали поступового перегляду критеріїв віднесення підприємств до малих, середніх та великих.

Тому Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.2008 № 523-VI встановлено нові критерії для віднесення підприємств до категорії малих, середніх та великих шляхом внесення відповідних змін до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» та

Господарського кодексу України, що є одним з кроків по приведенню української класифікації підприємств до рекомендацій ЄС.

Згідно статті 63 Господарського Кодексу України малими вважаються підприємства, середньооблікова чисельність працюючих яких не перевищує за рік п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції – сімдесяти мільйонів гривень. Великими визнаються підприємства, на яких чисельність працюючих перевищує двісті п'ятдесят осіб, а обсяг валового доходу від реалізації перевищує сто мільйонів гривень. Відповідно, усі інші підприємства належать до категорії середніх [4, с.51]. Ці критерії почали застосовуватись починаючи з 2009 року.

Нарешті були надруковані державні статистичні дані щодо кількості суб'єктів господарювання за їх розмірами розраховані за критеріями великого, середнього, малого та мікропідприємництва, які визначені у Господарському кодексі України в редакції від 22.03.2012 року. Оскільки нові критерії набули чинності у 2012 році, для забезпечення порівнюваності даних Держкомстатом України проведено ретроспективні розрахунки зазначеної інформації за 2010 та 2011 роки [5].

Цій дуже важливий крок Державної служби статистики України дозволів проаналізувати економічні і соціальні показники розвитку малих, середніх та великих підприємств зі усіх напрямках дослідження. Це дало можливість отримати довгождану матеріальну базу щодо порівняння критерій розвитку малих і середніх підприємств України з інтегрованими показниками, що характеризують полягання розвитку МСП у різних країнах.

Розроблена матриця структури суб'єкта господарювання прийнята за основу Державним комітетом регуляторної політики підприємництва і в редакції Господарського кодексу України від 22.03.2012 року отримала наступну назву і вигляд.

Таким чином, визначена сутність поняття «структура суб'єктів господарювання»: це метод, механізм формалізації складу, видів суб'єктів господарювання та їх критерії щодо обмеження стосовно системи

державного регулювання, яка здійснюється за допомогою сучасних інформаційних технологій.

З початку переходу України до ринкової економіки її становлення науковці для порівняння вітчизняних результатів з інтегрованими показниками у різних країнах використовували офіційні статистичні дані. Однак, як визначено раніше, в той час в країні була відсутня офіційна інформація Держкомстатистики відносно середніх підприємств стосовних років. Тому у 2006 р. проведено дослідження [6] розвитку МСП в Україні, виконано аналіз і розрахунки показників розвитку МСП країни, які вперше надали можливість порівнювати їх з аналогічними показниками у різних країнах (табл. 4.1).

В той час дані таблиці свідчили про наступне:

– кількість МСП у характерних країнах світу коливається від 19 300 тис. в США до 307 тис. в Україні. Частка МСП України становить від США – 1,59%, від Японії – 4,76%, від Росії 31,1%;

– зайнятість у МСП України відносно США становить 5,84%, Японії – 10,3%, Росії – 42,27%;

– частка МСП в Україні нижча ніж у США у 63 рази, в Японії – 21 рази, в Росії – 3 рази;

– частка продукції МСП у ВВП характерних країн порівняно з Україною значно більша. Так, у США цей показник більше у 5,1 раза, в Японії – у 5,3 раза.

Наведені результати свідчили про значне відставання в розвитку малого й середнього підприємництва України в цій час від найбільш розвинутих капіталістичних країн світу.

Однак, поступово стан і розвиток малих і середніх підприємств з економічної і соціальної точки зору в структурі підприємництва країни набувало усі більшу актуальність. Нажаль, офіційні дані Статистичних щорічників України відносно середніх підприємств та їх основних показників на протязі деяких років були відсутні.

Отже, нами було проведено дослідження, розрахунки, щоб отримати відсутні економічні показники щодо середніх підприємств і побачити місце МСП України в системі інтегрованих показників що характеризують полягання розвитку МСП у різних країнах.

В свою чергу, щодо вирішення цієї проблеми існувало два погляду: перший авторській, в основу якого покладено принцип наукового підходу, якій для розрахунку «Частки продукції МСП у ВВП» використовує особисто розроблену методику поєднання «Національних розрахунків» офіціальних статистичних даних Статистичних щорічників України і теорії В. Леонтєва оцінки ВВП залежно від результатів «виробництва» якій в науковій літературі отримав назву розрахунку «за доходами і видатками». Стосовно другої наукової думки, автором якої є О. Охрименко для аналізу ролі малого й середнього бізнесу в ВВП економіці країни можливо використовувати інший показник, а саме: «Обсяг реалізованої продукції» (ОРП).

В наслідок наших досліджень, результати яких надруковані в наукових трудах [7, 8], на основі матричного методу теорії В. Леонтєва, встановлено, що станом на 2010 р, частка продукції малих підприємств у ВВП складала 9,7%. Надалі проведено поетапне сценарне моделювання частки малих підприємств у валовому внутрішньому продукті країни стосовно наступного алгоритму:

1. Вважаючи, що галузева структура валового внутрішнього продукту протягом планового періоду є більш-менш постійною, будемо рівномірно змінювати плановий обсяг кінцевого попиту на продукцію кожної галузі;

2. Використовуючи матрицю коефіцієнтів повних витрат моделі Леонтєва, обчислюємо рівноважний обсяг сукупного випуску продукції для кожної галузі, який задовольняє плановому обсягу кінцевого попиту та відповідним проміжним витратам галузей економіки;

3. Використовуючи балансове співвідношення міжгалузевої моделі Леонтєва, та рівноважний обсяг сукупного випуску продукції, знайдений на

другому етапі, обчислюємо обсяг доданої вартості, отриману кожною галуззю економіки;

4. Виходячи з того, що зміна доданої вартості за кожною галуззю відбувається за рахунок активізації діяльності малого бізнесу, обчислюємо його частку за галузями та економікою в цілому;

5. Якщо отримана частка малих підприємств не співпадає з цільовою, повертаємось до першого етапу.

Станом на 2013 рік, за даними статистичної звітності, частка малих підприємств у валовому внутрішньому продукті складає 16,7%. Оскільки аналіз світового досвіду вказує на необхідність нарощування їх присутності до значно вищого рівня, а саме, до 50% і більше, розробимо за наведеною вище схемою три сценарії, які будуть передбачати: збільшення частки малого бізнесу у ВВП України на 10% від існуючого рівня, до 33,4%; до рівня високо розвинутих країн з ринковою економікою, приблизно 52,0%.

Розроблені вище сценарії передбачали зростання кінцевого попиту на продукцію галузей з однаковими темпами росту. Проте, оскільки початкова галузева структура ВВП не є рівномірною, а також частка малих підприємств для кожної галузі варіює від 2,0% до 33,5%, результативність показника вимірювали за допомогою коефіцієнтів еластичності.

2. Методи державного регулювання та аналіз міжнародного становища малого та середнього бізнесу України

Динамічні процеси, які відбуваються в соціально-економічному середовищі України, потребують детального аналізу методів державного регулювання та сучасного міжнародного становища малого та середнього бізнесу України.

Державне регулювання має в своєму арсеналі велику різноманітність методів. Методи державної підтримки МСБ групуються, головним чином, за спрямованістю їх впливу і змістом. За спрямованістю виділяють методи

прямого і непрямого впливу, а за змістом – адміністративні, економічні та інституційні [22].

Найбільшу розповсюдженість на сучасному етапі розвитку бізнесових систем мають непрямі методи державного регулювання. Загальне число окремих методів, що відносяться до непрямих постійно розширюється в залежності від галузі та сфери діяльності. Нами виділено основні з них на прикладі державного регулювання розвитку малого та середнього бізнесу, який орієнтований на інновації (таблиця 4.2).

Таблиця 4.2

Прямі та непрямі методи державного регулювання малого та середнього бізнесу, який орієнтований на інновації

	Прямі методи	Непрямі методи
1	Визначення стратегічних напрямів розвитку економіки і їх висвітлення в індикативних та інших планах, а також цільових програмах	Звільнення від податку певної частини прибутку, що спрямовується на розвиток підприємства
2	Державні замовлення і контракти на поставку певних видів продукції, а також виконання робіт та послуг	Надання інвестиційного кредиту для інноваційного проекту під меншу відсоткову ставку
3	Державна підтримка замовлень, програм і контрактів	Включення в собівартість витрат на НДДКР
4	Нормативні вимоги до якості і сертифікації продукції та технологій	Звільнення від податку на майно наукового та дослідницького обладнання
5	Адміністративні та правові обмеження, заборони з випуску певних видів продукції	Звільнення від податку на майно науково-технічних та інноваційно-інвестиційних організацій
6	Ліцензування операцій з імпорту та експорту товарів, тобто зовнішньоторговельних операцій	Введення обов'язкових відрахувань у позабюджетні фонди розвитку і підтримки науки та освіти
7		Зниження частки резервів банків для довгострокових інвестицій в інновації
8		Зниження прибуткового податку на прибуток спеціалізованих інноваційних фондів
9		Звільнення від податків грантів науковцям та стипендій дослідникам
10		Створення територіальних зон, вільних від податків для нового наукомісткого промислового виробництва
11		Надання податкового кредиту підприємству - партнеру інноваційного підприємства

Вся система методів має формуватися як єдиний механізм, яка охоплює всі інструменти розвитку соціально-економічного середовища. Прикладом такого механізму слід вважати роботу системи державного регулювання Сінгапуру, який на сьогоднішній день вважається одним із кращих місць для ведення бізнесу. В даній системі спрощено процедуру реєстрації юридичної особи, функціонує велика кількість бізнес-інкубаторів, підтримуваних державою, яка покриває до 90% витрат на підготовку і перепідготовку кадрів, держава активно сприяє кооперації підприємств виробничої сфери, де застосовуються інноваційні технології [10].

Обґрунтування досвіду розвитку іноземних компаній показує, що більшість стартували з малого бізнесу, порушуючи стійкий стан великих компаній на ринку. МСБ може суттєво впливати на розвиток економічних процесів, при цьому застосовуючи так звані «підривні» технології зі створенням абсолютно нової пропозиції, яка змінює ринок.

Застосування «підривних» технологій та інновацій найчастіше не входить в поточні комерційні плани великого гравця на ринку, і тому новаторські продукти створюються до ринкової стадії в невеликих підприємствах, які в подальшому можуть зайняти лідируючий стан на ринку, як, наприклад, компанії Google, Silicon Graphics, Netscape Communications, Skype, які досягли значних результатів.

Сприятливе середовище для розвитку малих та середніх підприємств, що дозволило б довести проекти до етапу виробництва, є одним із найважливіших елементів підвищення активності бізнесу.

Методи державного регулювання мають стимулювати інновації і створювати адекватну систему управління на принципах розвитку МСБ [17].

Методи адміністративної підтримки, які базуються на силі державної влади, авторитеті уряду розділяють на групи: «заборона», «дозвіл» і «примус». Перші два методи реалізуються шляхом видачі або відмови будь-яких прав (ліцензій, квот тощо). Примус використовується як інструмент

здійснення державної політики щодо регулювання економічного циклу, цін і соціальних відносин.

Адміністративні методи регулювання включають такий основний елемент, як правове поле. Держава виступає гарантом по забезпеченню правових норм поведінки бізнесу, держави та суспільства в ринковому середовищі. Державою встановлюються та регулюються правила «гри» на ринку, створюється необхідна правова база.

Економічні методи державного регулювання не мають обмеження свободи у підприємницькому виборі. Економічні методи регулювання мають існувати у сукупності з природою ринку. Вони прямим чином мають вплив на розвиток ринку і, відповідно, на виробників і споживачів.

Важливим елементом впливу держави на економічний розвиток є система державного підприємництва. Державне підприємництво має широке розгалуження, але, в більшій мірі, воно розвивається в тих напрямках, в яких порівняно високий термін окупності та рівень капіталомісткості (енергетична діяльність, транспортна діяльність, видобувна промисловість, зв'язок).

Підприємства в даних галузях низькоефективні не тому, що є державними. Вони отримують статус державних, тому що вони низькоефективні. Але саме МСБ в цих сферах може досягти широкого розвитку, як обслуговуючий посередник між державою та населенням, враховуючи його мобільність.

Економічні методи державного регулювання розподіляються за напрямами:

- бюджетна політика (державні витрати, державні закупівлі, надання внутрішніх позик державою);
- грошово-кредитна політика (регулювання облікової ставки, нормування резервів банку, контроль грошової маси, операції на валютному ринку);
- фіскальна політика (контроль та регулювання механізму оподаткування доходів юридичних та фізичних осіб);

- соціальна політика (встановлення мінімального розміру заробітної плати, розміру пенсії, допомога безробітним) [5, с. 109 – 110].

Всі розглянуті економічні методи державного регулювання спрямовані на національну економіку. Разом з тим держава має й інструменти зовнішньоекономічної політики (реалізація системи митних зборів та обмінних курсів валют, залучення позик міжнародних установ, міжнародне інвестиційне та валютне обмеження).

Тим не менш, існують практичні думки щодо розвитку і в іншому напрямі – імпорتنій орієнтації. Сьогодні в інтеграційних органах Євразійського економічного союзу створюються та реалізуються можливості легалізації паралельного імпорту. Паралельний імпорт – це імпорт товару, який здійснюється особами, що не уповноважені виробником або власником торгової марки для здійснення імпорту товару на певній території або регіоні [20].

Інституційні методи державного регулювання спрямовані на організацію діяльності і засновані на створенні та контролі суб'єктів і об'єктів інституційної інфраструктури. Суб'єктами є підприємства всіх форм власності та банки, а об'єктами – господарські відносини.

Інституційні методи включають:

- створення економічних програм та проектів;
- підтримка дослідницьких центрів, інститутів, бізнес-спілок;
- інформаційна підтримка професійних спілок, оптимальних форм їх взаємодії та взаємодопомоги;
- організація регулярних зустрічей з представниками суспільства та бізнесу.

Застосування державою різних методів впливу на бізнес має свої межі.

Так неприпустимими будь-які дії держави, що розривають зв'язки в ринковому механізмі. Прикладом цього може бути тотальне директивне планування. Це не означає, що держава усуває себе від безконтрольного інфляційного зростання цін, наприклад, або від всіх видів планування. Для

цього використовуються різні методи регулювання, такі, як національні програми та проекти. Але при цьому не має бути порушено саморегуляцію ринкового механізму.

Підсумовуючи вищезазначене, на нашу думку, в системі державного регулювання МСБ зазначені методи необхідно реалізувати в напрямках:

- розширення повноважень органів місцевого самоврядування, а саме проведення поетапного переходу на вирішення задач малого та середнього підприємництва окремо в кожній територіальній громаді;

- застосування диференційованого характеру заходів підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва, що відповідає потребам підприємця на різних стадіях його розвитку, а саме розробка заходів для потенційних підприємців, для початківців і перегляд реалізованих заходів підтримки підприємництва з метою прив'язки до стадій розвитку суб'єкта підприємництва;

- оцінки ефективності реалізації заходів державної підтримки бізнесу, а також прогнозу впливу їх реалізації на динаміку основних показників розвитку.

Крім цього, державне регулювання МСБ слід удосконалювати за допомогою надання наступних розширених можливостей великим підприємствам за допомогою правових, організаційних та економічних методів:

- просування на ринок послуг і продукції великих корпорацій шляхом передачі малим та середнім підприємствам відповідних технологій і прав на виробництво послуг під торговою маркою підприємства (франчайзинг);

- розміщення великими підприємствами на малих та середніх замовлень з виробництва комплектуючих і запасних частин, виконання робіт та послуг (субконтрактація);

- створення на земельних ділянках і невикористовуваних виробничих ділянках великих підприємств індустріальних парків, технопарків для представників МСБ;

- створення промислової інфраструктури, промислових сервісних центрів;
- створення великими компаніями малих та середніх підприємств для реалізації конкретних ризикових високоефективних інноваційних проектів (венчурне фінансування);
- створення груп взаємопов'язаних географічно сусідніх виробничих компаній в системі підприємництва, постачальників обладнання,
- комплектуючих, спеціалізованих виробничих послуг, інфраструктури, взаємодоповнюючих і підсилюючих конкурентні переваги один одного (промислові кластери) [3].

На наш погляд, сучасне державне регулювання МСБ в Україні орієнтоване в більшій мірі на фінансову складову щодо розвитку та підтримки. Крім цього, така підтримка здійснюється безсистемно. Державне регулювання підприємництва в Україні має здійснюватися комплексно, зі стратегічним, тактичним та оперативним баченням, охоплюючи все бізнес-середовище.

Слід враховувати не тільки фінансову складову розвитку бізнесу, а й орієнтуватися на інші методи, що обґрунтовані у використанні, а саме допомога у підвищенні кваліфікації персоналу підприємств. Крім цього, в Україні необхідне забезпечення інформаційного середовища для бізнесу, розвиток консалтингової підтримки, і, особливо, в умовах інноваційного бізнесу.

Державне регулювання бізнесу в нашій державі повинно здійснюватися методами багаторівневого характеру всіх можливих форм підтримки при оптимальних затратах ресурсів, що в подальшому, на наш погляд, дозволить сучасним українським підприємствам вільно залучитися до європейського бізнес-простору.

Важливим аспектом якісного розвитку підприємництва та економіки України взагалі є участь та здобутки на міжнародній арені, а саме в міжнародних індексах та відповідних їм рейтингах.

Протягом останнього часу ведуться дискусії щодо визначення ефективності діяльності країн та економік: актуалізується питання об'єктивності, переваги та недоліки в порівнянні з іншими способами зіставлення ефективності, перспективи подальшого розвитку.

Найбільш простим способом одержання інформації про оцінку розвитку та ефективності діяльності однієї країни у порівнянні з іншими є її участь у міжнародних рейтингах. Міжнародні рейтинги дозволяють як отримати комплексну оцінку про розвиток країни, так і виявити слабкі та сильні сторони в певній сфері.

Більшість рейтингів показує позицію окремих країн стосовно інших на підставі різних характеристик, що розраховуються або оцінюються за допомогою накопиченої в дослідженнях інформації. Рейтинги країн широко використовуються:

- при прийнятті інвестиційних рішень приватними та інституційними інвесторами;
- для розробки заходів державної економічної та соціальної політики;
- для залучення міжнародного кадрового потенціалу.

Слід відзначити також наявність недоліків в процесі складання міжнародного рейтингу. Багато досліджень базуються на західній моделі розвитку, що не підходить для оцінки країн, що мають суттєві відмінності в структурі економіки.

Сучасні світові рейтинги для оцінки використовують різні методики, що може істотно позначитися на позиціях країни, яка досліджується. Натомість участь у міжнародних рейтингах необхідна для країн, які прагнуть зайняти лідируючі позиції на світовому ринку. Участь України в міжнародних рейтингах характеризується значним відставанням за різними індикаторами від розвинених країн Західної Європи та світу.

Основними перешкодами, що можуть стримувати якісний розвиток МСБ та економіки є:

- відсутність фінансового забезпечення в достатній мірі;

- відсутність розвиненого інноваційного бізнесу;
- низький рівень співпраці між науково-дослідними установами та бізнес-середовищем;
- низький рівень інтеграції у світовий науково-технічний простір.

Високі позиції в рейтингах дозволяють залучити країні найкращі кадри: висококваліфікованих працівників, інтелектуальну еліту тощо. Високе місце в рейтингах підвищує конкурентоспроможність країни на світовому рівні, дозволяє розвиватися бізнесу та ставити і досягати більш амбітних цілей.

Нами були розглянуті рейтинги України у міжнародних рейтингах і виділено зони розвитку тих конкретних позицій, які не дозволяють якісно розвиватися малим та середнім підприємствам (Додаток И).

На даний час існує багато міжнародних рейтингів, які прямо або опосередковано характеризують рівні розвитку країни та бізнесу.

-Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index);

- Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom);
- Індекс людського розвитку (Human Development Report);
- Індекс ведення бізнесу (Doing Business);
- Індекс поширення корупції (The Corruption Perceptions Index);
- Індекс верховенства закону (The Rule of Law Index);
- Індекс глобальних інновацій (The Global Innovation Index);
- Індекс демократії (The Democracy Index);
- Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index).

Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) – це міжнародне дослідження із супроводжуючим рейтингом різних країн світу за показниками конкурентоспроможності економіки по версії Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum).

Індекс глобальної конкурентоспроможності включає 113 показників, що ґрунтовно аналізують конкурентоспроможність країн в різних стадіях

економічного розвитку. Всі показники розподілені на декілька частин. Перша частина (дві третини показників) включає результати опитування керівників бізнесу (охоплення широкого кола елементів впливу на підприємницький клімат в досліджених країнах). Друга частина (одна третина показників) включає загальнодоступні джерела (дані статистики та регулярних досліджень міжнародних організацій). Всі показники об'єднуються в систему 12 контрольних факторів, що описують конкурентоспроможність економіки.

За даними Всесвітнього економічного форуму конкурентоспроможність національної економіки визначається різноплановими факторами. Наприклад, негативний вплив на стан економіки становить неефективне державне управління і високий рівень інфляції, а позитивний ефект може надати можливість захисту права інтелектуальної власності та вплинути на розвиток судової системи.

Крім інституційних факторів велике значення мають освітні процеси з підвищенням кваліфікації, постійна доступність нових технологій. Фактори визначення економічної конкурентоспроможності по різному мають вплив на національні економічні системи в залежності від сучасних умов та рівня економічного розвитку [13].

На нашу думку, з точки зору Індексу глобальної конкурентоспроможності, в Україні слід зорієнтувати увагу на наступні об'єкти розвитку, а саме: інфраструктуру, розвиток фінансового сектору, рівень технологій, конкурентоспроможність компаній та інноваційний потенціал.

Індекс економічної свободи створено Американським дослідницьким центром «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) і газетою The Wall Street Journal та публікується щорічно з метою виділення рейтингу за розвитком та рівнем економічної свободи. За цим рейтингом визначають рівень економічної свободи як відсутність втручання влади у бізнес, створення перешкод виробничим процесам, а також процесам споживання товарів і послуг, крім процесів підтримки та захисту.

Аналіз економічної свободи здійснюється з 1995 року на основі 10 ключових показників, що дають в загальній цифрі 100 балів. Таким чином, в абсолютно економічно вільній економіці результатом має бути 100 балів, а там, де немає свободи економічної діяльності, відповідно – 0 балів. Всі країни світу в цьому рейтингу розподіляються до 5 умовних груп у відповідності зі своїм рейтингом за Індексом економічної свободи: «вільні», «переважно вільні», «помірно вільні», «переважно невольні» і «невільні». Цей індекс дозволяє дослідити зв'язок між свободою економічної діяльності та успішним розвитком.

Дослідження за Індексом економічної свободи Україна відноситься до групи країн «невільні» та потребує детального аналізу і впровадження ефективних механізмів подолання зазначених негативних тенденцій розвитку економічного середовища [14].

Доцільним для України вважаємо впровадження ефективних механізмів державного регулювання в аспектах права власності, свободи від корупції, свободи підприємництва та інвестицій, а також фінансової свободи.

Індекс людського розвитку створено у 1990 році за Програми розвитку ООН, що направлений на аналіз та оцінку соціально-економічного прогресу країн, в якому сформульовано поняття «людського розвитку», як процесу розширення спектру вибору. Найбільш важливими елементами вибору є довге та здорове життя, здобуття освіти та отримання гідного рівня життя. Додаткові елементи вибору ґрунтуються на політичній свободі, гарантованій правами людини та самоповагою.

Концепція розвитку людини вплинула на оцінку соціального прогресу владою, засобами масової інформації, фахівцями в галузі розвитку, економістами та представниками бізнесу. Індекс дозволяє вимірювати результати країни за станом здоров'я, отриманням освіти та фактичним доходом кожного громадянина на основі 3 ключових напрямів. Цей індекс дозволяє дізнатися, який кадровий потенціал може черпати держава та бізнес

з населення, та яким чином створювати економічну та соціальну політику [18].

На наш погляд, Індекс людського розвитку є ключовим елементом соціального розвитку, а в Україні слід звернути в цьому плані увагу на два ключових показника:

- здоров'я та довголіття (очікувана тривалість життя при народженні);
- гідний рівень життя (ВВП на душу населення в доларах США за купівельною спроможністю).

Індекс ведення бізнесу – це міжнародне дослідження із супроводжуваним рейтингом країн по показнику створення сприятливих умов ведення підприємницької діяльності. Індекс щорічно аналізує Світовий банк (The World Bank) та Міжнародна фінансова корпорація (The International Finance Corporation).

В дослідженнях у форматі Індeksu ведення бізнесу приймає участь більше 7000 експертів з різних країн – консультанти з питань бізнесу, юристи, економісти, уряди країн, вчена еліта, що надають експертну та методичну підтримку. Рейтинг створюється на основі 10 ключових показників. Цей рейтинг виділяється з поміж інших прямим і безпосереднім відношенням до сфери бізнесу та є на сьогодні ключовим в аналізі якісного розвитку МСБ [4; 16; 19].

Україна має перспективи підвищення рівня в зазначеному індексі через ефективне забезпечення таких елементів, як захист інвесторів та інвестицій, податкова система, міжнародна торгівля та ліквідація підприємств.

Сучасний соціально-економічний розвиток МСБ України розглянуто на прикладі офіційного дослідження індексу ведення бізнесу (Doing business).

Для аналізу взяті наступні показники, що використовуються за рейтингом Doing business: реєстрація підприємств; отримання дозволу на будівництво; підключення до системи енергозбереження; реєстрація власності; отримання кредитів; захист інвесторів; оподаткування;

міжнародна торгівля; забезпечення виконання контрактів; вирішення проблем неплатоспроможності.

На основі цих показників виставлено рейтинг країн у світі та по регіону Європи та Центральної Азії (всього 25 країн). Якщо порівняти рейтинг України з прогресом «сусідів», ми маємо відносно поганий результат. Із зазначених країн, Україна (22 місце) випереджає по загальному рейтингу лише Таджикистан (25 місце), Албанію (24 місце) та Узбекистан (23 місце). Натомість, такі країни, як Білорусь (10 місце), Російська Федерація (13 місце) та Молдова (14 місце) продовжують випереджати нас в загальному рейтингу.

Слід більш детально розглянути ті фактори, що дозволили Україні піднятися в рейтингу за період з 2014 по 2018 рік (інформація вказана на початок кожного року) (таблиця 4.3).

Таблиця 4.3

Україна в рейтингу Doing business (2014 – 2018 рр.)

Показник	Рейтинг 2014	Рейтинг 2015	Рейтинг 2016	Рейтинг 2017	Рейтинг 2018	Зміни в рейтингу у 2018р. до 2014р., пункти
Загальний рейтинг	152	137	112	96	81	71
Реєстрація підприємств	116	50	69	76	24	92
Отримання дозволу на будівництво	182	183	68	70	137	45
Підключення до системи енергозбереження	170	166	182	185	140	30
Реєстрація власності	168	149	88	59	62	106
Отримання кредитів	23	23	14	17	19	4
Захист інвесторів	114	117	107	109	101	13
Оподаткування	183	165	157	108	83	100
Міжнародна торгівля	144	145	153	154	110	34
Забезпечення виконання контрактів	44	42	44	43	93	-49
Вирішення проблем неплатоспроможності	158	157	141	142	148	10

Дослідження показало, що підвищення рейтингу України серед країн світу слід пов'язувати зі спрощенням реєстрації підприємства. За даними дослідження, реєстрація бізнесу в Україні займає 4 процедури, а сам процес реєстрації має тривати не більше 7 днів.

Слід зазначити, що, згідно рейтингу, в Україні залишаються проблеми отримання дозволів на будівництво та підключення до електромереж. Відповідно до проведеного дослідження підключення до системи електропостачання в Україні оцінено в 5 процедур. Отримання дозволів на будівництво в 10 процедур. Слід наголосити на тому, що витрати на підключення до електромереж в Україні в 2,5 разів вище, ніж, в середньому, по країнам Європи та Центральної Азії [15].

Поліпшення показників України в рейтингу Doing business має відбуватися за допомогою реалізації наступних механізмів:

- боротьби з корупцією, для чого доцільно змінити законодавство, ліквідувати в законодавчих актах неоднозначні формулювання;
- реформування судової системи;
- завершення реформи правоохоронних органів та формування антикорупційних структур.

Враховуючи дослідження Doing Business, Україні слід застосувати міжнародний досвід у впровадженні реформ щодо розвитку бізнесу. Це вирішить декілька завдань:

- нівелює ризики корупційних проявів;
- підвищить мотивацію чиновників сумлінно виконувати свої обов'язки повноцінно.

Крім цього, проведено аналіз Індексу поширення корупції, що є дослідженням і рейтингом країн за показником поширеності корупції у державному секторі. Індекс використовує методику міжнародної неурядової організації Transparency International.

- рамках індексу корупцію визначають як будь-яке зловживання службовим становищем з метою особистої вигоди. Індекс застосовує методи

експертних опитувань для вимірювання корупції, так як дані статистики, наприклад, по числу кримінальних справ або судових вироків по факту корупції, як правило, не працюють.

Зазначені дані, в першу чергу, не завжди є доступними. Крім цього, статистичні дані відображають не реальний рівень корупційних проявів, а ефективність діяльності правоохоронних органів по виявленню та припиненню фактів корупції. Відповідно, слід орієнтувати увагу на єдине надійне джерело інформації через експертні думки тих, хто безпосередньо стикається з корупцією (бізнес) чи професійно займається її аналізом та вивченням (аналітики).

Індекс поширення корупції представлений зведеним індикатором на основі розрахунку даних, що отримані з експертних джерел через міжнародні організації. Всі джерела вимірюють загальний ступінь поширення корупції (частоту та обсяг хабарів) у державному та бізнес сегментах та включають оцінку різних країн [22].

Для України цей індекс є актуальним в плані усунення корупційних схем в державному секторі та сфері МСБ, а також реалізації ефективної роботи незалежної організації з питань усунення корупції.

Індекс верховенства закону є рейтингом країн світу за показником забезпечення ними правового середовища через універсальні принципи верховенства закону. Індекс використовує методику розрахунку міжнародної неурядової організації The World Justice Project, забезпечується інформацією через загальнодоступні статистичні дані та результати масштабного експертного опитування. Завдяки Індексу є можливість вимірювати досягнення країн світу в забезпеченні правового поля.

Індекс верховенства закону являє собою комбінований показник, складений з 47 факторів, які детально характеризують рівень розвитку правового середовища і законодавчу практику в країнах світу на різних стадіях економічного розвитку. Всі фактори об'єднані у 8 основних показників. Індекс формується наступним чином:

- проводяться консультації з експертами та громадськими діячами з усього світу;
- формується 5 анкет для соціологічних опитувань, їх локалізація;
- створюється вибірка приблизно з 300 експертів у кожній країні,
- проводиться пошук і укладення контракту з компанією, що займається проведенням соціологічних опитувань;
- проводяться опитування;
- підводиться підсумок та аналіз даних;
- перевіряються дані, виправляються помилки та неточності;
- відбувається взаємодія з відділом економетрики ЄС (Econometrics and Applied Statistics Unit of the European Commission's Joint Research Centre) для оцінки статистичної стійкості результатів;
- проводиться перевірка даних у динаміці;
- дані систематизуються у вигляді звіту і зведених таблиць, готуються інфографіки [22].

Верховенство закону в Україні слід впроваджувати, акцентуючи увагу на обмеження повноважень та прозорість діяльності інститутів влади, а також дотримання ними законів.

Індекс глобальних інновацій є дослідженням із формування рейтингу країн за показниками розвитку інновацій згідно версії міжнародної бізнес-школи INSEAD. Дослідження ґрунтується на найбільш повному комплексі показників розвитку інновацій по різних країнам. Індекс включає 80 показників, що детально описують розвиток інновацій.

Індекс є зваженою сумою оцінок двох основних груп показників: доступної ресурсної бази та умов для впровадження інновацій (Innovation Input), а також практичні результати впровадження інновацій (Innovation Output). Інновації є ресурсом та потенціалом розвитку МСБ та економіки, тому застосування цього індексу має важливу роль для сучасних досліджень [21].

Для досягнення лідируючих позицій в Індексі глобальних інновацій в Україні, з точки зору наявних ресурсів і умов для проведення інновацій, потрібне ефективне державне регулювання в плані розвитку інститутів, інфраструктури, внутрішнього ринку та розвитку бізнесу. З точки зору практичних результатів здійснення інновацій потрібно акцентувати увагу на результатах креативної діяльності.

Рейтингом з визначення розвитку демократії та демократичного суспільства є Індекс демократії. Індекс ґрунтується на методиці британського дослідницького центру The Economist Intelligence Unit та включає комбінацію оцінок експертів та результатів опитувань суспільства в різних країнах. Індекс демократії вимірює рівень демократії всередині держави, включає 60 ключових факторів, згрупованих у 5 основних показників.

Згідно Індексу демократії підсумковий рейтинг включає всі держави, які розподіляються за режимом влади на 4 категорії: повна демократія; недостатня демократія; авторитарний режим; гібридний режим.

На сучасному етапі розвитку Україна знаходиться у гібридному режимі, тобто політика країни поєднує авторитарні та демократичні елементи. Для якісних змін з розвитку демократичних відносин в Україні слід акцентувати державне регулювання на ефективній діяльності уряду, політичній участі та громадянських свободах.

Індекс розвитку інформаційно-комунікаційних технологій є комбінованим рейтингом, що описує результати країн в розвитку їх технологій. Індекс ґрунтується на методиці Міжнародного союзу електрозв'язку (International Telecommunication Union), спеціалізованого підрозділу ООН, що визначає світові стандарти у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Індекс включає 11 ключових показників. Індекс зводить ці показники до єдиного критерію, що базується на порівнянні досягнень країн в розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та може бути використаний у

порівняльному аналізі в умовах глобального, регіонального та національного рівнів.

Ці показники описують доступ до інформаційно-комунікаційних технологій, їх використання, а також навички, тобто практичні знання технологій населенням країн. Рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій на сучасному етапі є одним з найважливіших показників економічного і соціального розвитку держави. Індекс публікується на регулярній основі та дозволяє простежити за змінами у динаміці. В сфері інформаційно-комунікаційних технологій МСБ грає вирішальну роль, що дає мотиви впровадження ефективних технологій та механізмів підвищення ролі та якісного їх розвитку [11].

Для прогресу в інформаційно-комунікаційних технологіях Україні необхідно орієнтуватися на такі елементи розвитку, як доступність міжнародного широкопasmового Інтернету для користувача та збільшення відсотку володіння високим рівнем знань в цій сфері. Враховуючи вищезазначене, нами запропоновано параметри реалізації державного регулювання якісного розвитку МСБ у політичній, економічній та соціальній сферах, що найбільш значимі і характерні для сучасного середовища і створенні якісно нових умов ведення бізнесу в нашій державі (рис. 4.2).

Зокрема, в політичній сфері параметри якісного розвитку включають:

- забезпечення прав власності;
- антикорупційна діяльність;
- забезпеченні якісних умов створення, ведення і ліквідації бізнесу;
- податкова політика;
- прозорість діяльності інститутів влади;

До економічної сфери відносяться такі параметри якісного розвитку:

- державна підтримка малого та середнього бізнесу;
- залучення підприємств до інноваційних проектів та програм;
- підтримка зовнішньоекономічної діяльності;
- поширення нових технологій;

- розвиток фінансового ринку;
- підтримка конкуренції.

В соціальній сфері параметри якісного розвитку включають:

- забезпечення громадянських свобод;
- свобода підприємницької діяльності;
- виконання соціальних функцій держави;
- свобода інвестицій та захист інвесторів.



Рис. 4.2 Параметри якісного розвитку МСБ

Враховуючи міжнародні індекси та їх результативні рейтинги, слід зазначити, що Україна має високі досягнення у сфері кадрів та кадрового потенціалу, якості середньої та вищої освіти, наявності науково-технічного потенціалу. До основних факторів відставання слід віднести рівень розвитку

інфраструктурного та технологічного забезпечення, інноваційного розвитку, фінансового ринку, відсутність належного рівня конкуренції. Крім цього, потребують удосконалення фактори політичного та соціального середовища.

4.3. Імплементация зарубіжного досвіду державної фінансової політики підтримки малого підприємництва в Україні

За виваженої державної соціально-економічної політики мале підприємництво є рушієм економічного зростання країни. Для цього необхідно забезпечити уніфікацію національних та міжнародних інститутів підтримки малого бізнесу; врахувати позитивний зарубіжний досвід; сприяти підприємницьким ініціативам та зростанню конкурентоспроможності малого бізнесу; гарантувати захист їх інтересів [7, с. 7].

Дослідження застосовуваних нині в Україні фінансових інструментів державної підтримки показало, що вони використовуються неефективно, їх перелік не є достатнім та державні програми підтримки позбавлені достатнього обсягу фінансування. Відсутність впливу фінансової підтримки на розвиток малого підприємництва підтверджують дослідження У. Бережницької [1, с. 50] щодо неефективності регіональної фінансової підтримки та Г. Колісник [6, с. 204] в напрямку відсутності ефективності соціально-економічної підтримки малого підприємництва на макрорівні. Сучасній спрощеній системі оподаткування як складовій підтримки малого підприємництва також притаманні суттєві недоліки як підтверджують дослідження розділу 2 та роботи І. Брижань [2, с. 175], Т. Перекрест [8, с. 137], О. В. Піскунової [9, с. 117].

У країнах Європейського Союзу спостерігаємо протилежну ситуацію. Малі підприємства Європейського Союзу займають вагому частку в економіках країн, що входять до його складу. Порівняння розвитку малого підприємництва в Україні та країнах Західної Європи здійснено на основі

таких показників як кількість малих підприємств, кількість зайнятих на них та обсяг реалізації продукції (рисунки 4.3).

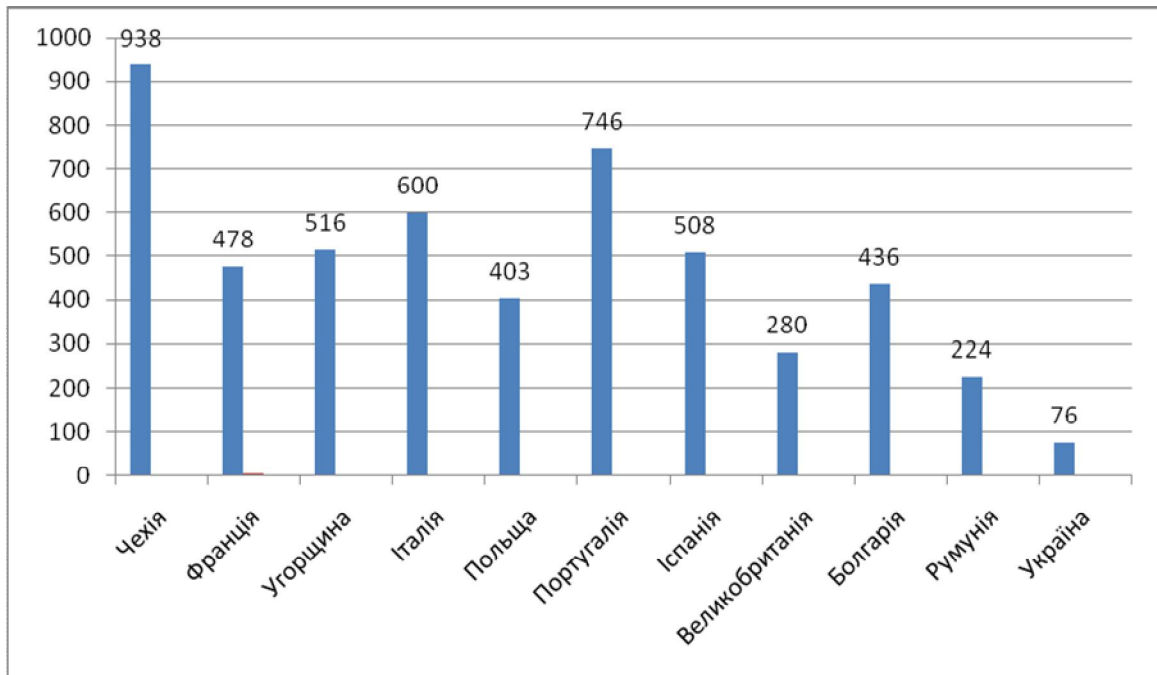


Рис. 4.3. Кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у 2016 році у країнах ЄС та Україні

Дані рисунка 4.3 підтверджують, що за підсумками 2016 року в Україні кількість малих підприємств на 10 тис. осіб є значно нижчою ніж у країнах Європи. Так, цей показник у Франції складає 478, в Італії – 600, в Іспанії – 508, а в Україні – лише 76.

Малі підприємства є основним джерелом зайнятості для країн Європейського Союзу. Частка зайнятих на вітчизняних малих підприємствах не досягала і 5% від загальної чисельності населення, в той час як частка зайнятих у країнах Європейського Союзу коливається в межах 10-20% та має тенденцію до зростання в таких країнах як Угорщина, Польща, Румунія та Чехія.

В статистиці країн Європейського Союзу активно використовується показники доданої вартості, створеної малим підприємництвом, що визначається як сума валових доходів від операційної діяльності скоригованих на суму операційних субсидій, непрямих податків та обсягу

реалізації продукції. Оскільки в Україні показник доданої вартості за витратами виробництва доступний починаючи з 2012 року, для забезпечення порівнянності даних скористаємось показником обсягу реалізації продукції. Із порівнюваних країн обсяг реалізації продукції малих підприємств України у загальному обсязі реалізованої продукції є найменшим і коливається в межах 20%. Обсяг реалізованої продукції таких країн як Італія, Португалія та Іспанія досягає 50% від загального обсягу реалізованої продукції.

Оскільки всі досліджувані показники доводять вагомий внесок малих підприємств в економіку країн Західної Європи, варто виявити ключові фактори сприяння розвитку сектора малого підприємництва цих країн.

Інформаційним джерелом для аналізу було вибрано базу даних Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – Глобальний моніторинг підприємництва, що об'єднує результати досліджень консорціуму університетів в світовому масштабі. Дані GEM зосереджені навколо підприємницького середовища та факторів, що впливають на ефективну підприємницьку діяльність. Даний проект було розпочато у 1999 році як спільне дослідження Babson College (США) та London Business School (Великобританія) та орієнтоване на країни, що вважаються сприятливими для підприємницької діяльності. На сьогодні GEM включає дослідження близько 100 країн протягом більше як 17 років.

На основі бази даних GEM був сформований попередній перелік чинників, що гіпотетично здійснюють вплив на розвиток малого підприємництва. Перелік цих факторів відображений наступними показниками:

- Financing Entrepreneurship (Fin_Entrep) - доступність зовнішніх джерел фінансування для суб'єктів малого та середнього підприємництва, включаючи гранти та субсидії;
- Governmental regulative policy (Gov_reg) – рівень сприятливості державної регуляторної політики для підприємництва;

- Taxes (Taxes) - рівень сприятливості податкового регулювання для малого підприємництва;
- Governmental entrepreneurial education programs (Gov_prog)- державна підтримка освітніх програм управління бізнесом у середніх та вищих школах;
- Legal infrastructure (Legal_inf) – ступінь законодавчого забезпечення прозорого ведення підприємницької діяльності;
- R&D Transfer (RDTransfer) – ступінь доступності національних наукових досліджень та розробок для впровадження суб'єктами малого бізнесу та ведення ними інноваційної діяльності;
- Physical and services infrastructure (Physical_inf) – цінова доступність матеріальних ресурсів таких як зв'язок, комунальні послуги, транспорт та земля для суб'єктів малого підприємництва.

Дані показники є результатом опитування національних експертів (National Expert Survey – NES) в рамках оцінки умов ведення підприємницької діяльності. Це опитування є частиною стандартної методології, що використовується Глобальним моніторингом підприємництва та було започатковано у зв'язку із відсутністю на державному рівні єдиних узгоджених показників, що могли б використовуватись для оцінки умов ведення бізнесу. Таким чином, NES залишається єдиним джерелом уніфікованих, тобто порівнюваних на міжнародному рівні даних, що розглядають зовнішні фактори, які збільшують чи зменшують продуктивність нових та зростаючих підприємств. Його методологія схожа до тієї, що використовується Всесвітнім економічним форумом для визначення «Глобального індексу конкурентоспроможності» та рейтингом Світового банку «Doing Business». Основна відмінність NES, в тому що дане опитування зосереджене на умовах ведення саме підприємницької діяльності, а не на загальних економічних факторах.

Кожен показник NES варіюється у межах 5-ти бальної шкали Лікерта, де 1 означає, що твердження є абсолютно невірним по відношенню до підприємництва, а 5 – що твердження є абсолютно вірним.

В якості залежної змінної було вибрано узагальнений індекс підприємницької активності Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA), що характеризує підприємницьку активність на ранніх стадіях та вказує на відсоток населення у віці від 18 до 64 років, що є власниками новостворених підприємств чи знаходяться у процесі їх створення.

Вибіркову сукупність для аналізу підприємницької активності становили показники за 2007-2017 роки по 26 країнах Європейського Союзу, за винятком Кіпру та Мальти, по яких відсутні значення TEA. Дослідження впливу чинників на підприємницьку активність здійснимо за допомогою методів економіко-математичного моделювання. На основі порівняння коефіцієнтів детермінації було встановлено, що найбільш адекватною функціональною залежністю є лінійна регресія на панельні дані ($R^2 = 0,75263$). Реалізація та специфікація моделі були проведені на основі прикладного програмного пакету для економетричного моделювання GNU Regression, Econometrics and Time-series Library (Gretl). Здійснення вибору між звичайною (об'єднаною) лінійною регресією, моделлю із фіксованими ефектами чи моделлю із випадковими ефектами було здійснено на основі тестів, що входять до панельної діагностики здійснюваної даним програмним пакетом.

Внаслідок F-тестування, отримано р-значення - 0,000157575, що є меншим 0,05, та свідчить про відхилення нульової гіпотези на користь моделі із фіксованими ефектами. Також для моделі із фіксованими ефектами було отримане менше значення критерію Акайке, ніж для звичайної лінійної регресії (584,0434 < 601,8196). У результаті доцільною специфікацією регресії була визначена модель із фіксованими ефектами, яка має вигляд формули 4.1:

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it} \times \beta + \varepsilon_{it}$$

де y_{it} - залежна змінна (регресант) для i -того об'єкту в момент часу t , тобто індекс підприємницької активності (TEA) для 26 країн ЄС протягом 2007-2017 рр.;

α – індивідуальний ефект i -того об'єкту, що не залежить від часу t , тобто значення індивідуального ефекту для i -тої країни ЄС;

x - сукупність незалежних змінних (регресори), тобто обрані на основі бази даних GEM чинники впливу на розвиток малого підприємництва (перелічені вище);

β – вектор параметрів моделі;

ε – відповідна помилка моделі.

Значення α, β та ε розраховуються автоматично програмним забезпеченням Gretl для 234 спостережень. Результати розрахунків параметрів моделі представлені в таблиці 4.4.

Таблиця 4.4.

Результати розрахунків параметрів моделі із фіксованими ефектами для 26 країн ЄС за 2007-2017 роки

Незалежна змінна	Значення параметрів при незалежних змінних	Стандартна похибка	t-статистика		Рівень значущості t-статистики
Const	5,69317	2,57544	2,211	0,0293	5%
Fin_Entrep	4,79077	1,26572	3,785	0,0003	1%
Gov_reg	-2,81371	0,800871	-3,513	0,0007	1%
Taxes	2,88742	0,706485	4,087	<0,0001	1%
Gov_prog	-0,267459	0,767122	-0,3487	0,7281	-
RDTransfer	2,22751	0,963022	2,313	0,0227	5%
Legal_inf	3,07851	1,06925	2,879	0,0049	1%
Physical_inf	-0,261490	0,710830	-0,3679	0,7137	-

Джерело: розрахунки здійснено автором за допомогою програмного пакету Gretl

Вплив таких факторів як освітні програми підтримки бізнесу (Gov_prog) та доступність за ціною матеріальних ресурсів для суб'єктів малого підприємництва (Physical_inf) виявився незначущим, що підтверджується р-значенням для t-статистики Стьюдента, тобто на макрорівні ці фактори не впливають на підприємницьку активність. Однак решту факторів, а саме доступність фінансових ресурсів (Fin_Entrep), ступінь державного регулювання (Gov_reg), оподаткування (Taxes), доступність впровадження наукових розробок (RDTransfer) та законодавче забезпечення ведення підприємницької діяльності (Legal_ing) мають значущий вплив на індекс підприємницької активності (TEA).

Значення коефіцієнтів із табл. 4.4 показують, що найбільш значущий вплив на підприємницьку активність протягом 2007-2017 років здійснювали такі чинники як доступність джерел фінансування (коэф.= 4,79077), сприятливість податкового регулювання (коэф.= 2,88742), забезпечення прозорості ведення підприємницької діяльності (коэф.= 3,07851), а також доступність національних наукових досліджень та розробок для впровадження суб'єктами малого бізнесу у інноваційної діяльності (коэф.= 2,22751). Зокрема, кожен наступний бал, наданий національними експертами при оцінці фактору доступності фінансових ресурсів, збільшує частку населення, зайнятого у підприємницькій діяльності, на 4,79%, зростання показника сприятливості податкового середовища на 1 бал сприяє збільшенню підприємницької активності на 2,89%, зростання прозорості законодавчого забезпечення на 1 бал є каталізатором до зростання підприємницької активності на 3,08%, сприятлива політика по відношенню до інноваційних підприємств та впровадження наукових розробок призводить до зростання кількості новостворених підприємств на 2,23%.

Оскільки податкове регулювання малого підприємництва у розвинених країнах, та зокрема країнах Європи було досліджено в питанні розділу 2, то в даному питанні варто зосередити увагу на інструментах забезпечення

доступності джерел фінансування, законодавчому забезпеченні ведення підприємницької діяльності та сприянні розвитку інноваційних підприємств.

Для країн Європейського Союзу законодавчою основою державного регулювання та фінансової підтримки малого підприємництва є Акт з питань малого бізнесу, прийнятий у червні 2008 року. Визначаючи центральну роль малого бізнесу в економіці ЄС Акт з питань малого бізнесу стимулював запровадження великої кількості програм підтримки для розвитку малого бізнесу та став справжнім каталізатором підприємницької діяльності в Європі. За перші три роки після прийняття країнами-членами було запроваджено 2400 заходів направлених на поліпшення рамкових умов та середовища операційної діяльності малих та середніх підприємств [23].

Для дослідження значущості впливу Акту з питань малого бізнесу та програм підтримки, що були започатковані відповідно до даного документу на розвиток підприємницької діяльності розрахуємо U-критерій Манна-Уїтні для індексу підприємницької активності ТЕА країн Європейського Союзу за періоди до та після прийняття даного документу, тобто за 2004 – 2010 роки (Ранг 1) та 2011-2018 роки (Ранг 2). Цей критерій дозволяє оцінити розбіжності між двома вибірками, якщо $n_1 \geq 3$ та $n_2 \geq 3$ чи $n_1 = 2$, $n_2 \geq 5$. Розрахунки здійснено за допомогою електронних таблиць Excel.

За даними табл. 4.5 у 16 країнах із вибірки значення критерію наближаються до нуля та знаходяться у зоні значущості, що підтверджує силу впливу законодавства та програм започаткованих державними органами влади.

Актом з питань малого бізнесу для Європи на підприємницьку активність. У всіх без виключення досліджуваних країнах частка новостворених підприємств у їх загальній кількості зросла протягом двох періодів вибірки, що підтверджують значення Рангів 1 та 2 (Ранг 2 > Ранг 1).

Таблиця 4.5

Результати розрахунку U-критерія Мана-Уїтні для 25 країн ЄС протягом
2004-2010 років та 2011-2018 років

№ з/п	Країна	U-критерій	Ранг 1 для 2004-2010 рр.	Ранг 2 для 2011-2018 рр.	Значущість U-критерію
1.	Бельгія	4	32	73	+
2.	Болгарія	5	33	72	+
3.	Велика Британія	0	28	77	+
4.	Греція	21	49	56	-
5.	Данія	6	34	71	+
6.	Естонія	4	32	73	+
7.	Ірландія	19	58	47	-
8.	Іспанія	8	36	69	+/-
9.	Італія	24	54	52	-
10.	Латвія	0	28	77	+
11.	Литва	0	28	77	+
12.	Люксембург	13	41	64	-
13.	Нідерланди	0	28	77	+
14.	Німеччина	14	42	63	-
15.	Польща	0	28	77	+
16.	Португалія	6	34	71	+
17.	Румунія	0	28	77	+
18.	Словаччина	1	29	76	+
19.	Словенія	6	34	71	+
20.	Угорщина	0	28	77	+
21.	Фінляндія	7	35	70	+/-
22.	Франція	11	39	66	+/-
23.	Хорватія	12	40	65	-
24.	Чехія	6	34	71	+
25.	Швеція	0	28	77	+

+ критерій знаходиться в зоні значущості;

- критерій знаходиться в зоні незначущості;

+/- критерій знаходиться в зоні невизначеності.

Отже, на державному рівні в Україні варто продовжити розпочате в 2010 році впровадження принципів міжнародного Акту з питань малого бізнесу для Європи. Задля ефективної реалізації принципів Акту з питань малого бізнесу в Україні варто:

- продовжити розробку середньо- та довгострокових стратегій розвитку малого підприємництва на державному та регіональному рівнях із забезпеченням належного бюджетного фінансування та оцінки реалізації запроваджених програм;

- розширити базу статистичних даних: частки малих підприємств, що потребують зовнішніх джерел фінансування; частки малих підприємств, яким необхідні гарантії для отримання кредиту; типових гарантів в отриманні позики; частки успішно отриманих позик; розповсюдженості небанківських джерел фінансування серед МСП;

- проводити перспективні дослідження чинників, що стимулюватимуть чи стримуватимуть підприємницьку діяльність, прогнозувати потреби у фінансуванні та визначати найперспективніші джерела фінансування;

- застосовувати міжнародні стандарти оцінки державного регуляторного впливу на розвиток підприємництва, зокрема методика Євростату та Організації економічного розвитку та співробітництва для забезпечення порівнюваності даних;

- забезпечити доступ вітчизняних малих підприємств до європейських програм фінансової підтримки, таких як COSME та CIP та їх підключення до європейського порталу фінансової підтримки "Access to finance".

Забезпечення доступу до джерел фінансування є одним із ключових принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи. Успішність його реалізації доводять результати дослідження, що проводилось у вересні-жовтні 2015 року спільно Європейською комісією та Європейським центральним банком стосовно основних проблем, з якими зіштовхуються малі підприємства ЄС у своїй діяльності. Лише 10 % опитаних вказали, що залучення зовнішніх джерел фінансування є суттєвою проблемою [25].

Доступ до фінансових ресурсів забезпечується державами у країнах ЄС через державні кредитні гарантії, спеціальні гарантії та кредити новоствореним підприємствам, державні експортні гарантії та торговельні кредити, пряме кредитування малого підприємництва, субсидовані відсоткові

ставки, підтримку бізнес-ангелів, фінансування венчурного капіталу, створення МСП банків, бізнес-консультаційних центрів, кредитування центральним банком комерційних банків, що співпрацюють із малим підприємництвом.

Державне гарантування кредитів – фінансовий інструмент, що залишається найбільш широко використовуваним у забезпеченні фінансової підтримки малому підприємництву країн ЄС.

Моніторинг розвитку гарантійних схем в країнах Європи та за її межами здійснюється Європейською асоціацією гарантійних установ (АЕСМ – European Association of Guarantee Institutions) спільно із Світовим банком, Адміністрацією малого бізнесу та Організацією економічного співробітництва та розвитку. Лідерами за обсягами виданих державних кредитних гарантій у досліджуваних країнах є Франція, Греція, Італія та Іспанія. Зокрема, у Греції за підсумками 2014 року видані гарантії становили 8,94% від ВВП. У більшості європейських країн обсяг виданих гарантій коливається в межах 1% від ВВП.

Порівнюючи абсолютні показники обсягу виданих державних кредитних гарантій до кризового 2007 року та 2014 року, можна зробити висновок, що у таких країнах як Данія, Естонія, Італія, Іспанія збільшились обсяги гарантування. У більшості досліджуваних країн з 2009 року помітною є тенденція щодо зростання обсягів гарантування державою кредитів, наданих малому підприємництву.

Розвиток механізмів гарантування за участю спеціалізованих фондів був визначений як один із пріоритетних напрямів фінансової політики підтримки малого підприємництва в Україні у попередньому параграфі розділу. Підґрунтям для використання даного фінансового інструменту має бути забезпечення ефективності використання державних коштів. Регіональні фонди підтримки підприємництва надають кредитні гарантії у незначних обсягах, однак даний механізм так і не набув поширення серед суб'єктів малого підприємництва.

У проекті «Стратегії розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року» передбачено розвиток кредитних гарантій через незалежний фонд гарантування кредитів, що надаватиме адресну допомогу малим та середнім підприємствам.

У звіті Організації економічного співробітництва та розвитку визначені 6 ключових складових розроблення ефективної схеми гарантування кредитів [24], а саме:

- місія – задля узгодження цілей, скоординованої співпраці та забезпечення фінансової стабільності. Пропонуємо місію фонду викласти наступним чином: «Підтримка малих та середніх суб'єктів господарювання, які потребують фінансових ресурсів задля власного розвитку шляхом забезпечення сприятливих кредитних умов».

- визначення цільового сегменту – встановлення обмеження на кількість найнятих працівників та річний оборот, виділення окремих галузей діяльності чи регіонів;

- фінансування – визначення джерела фінансування, встановлення обмежень на максимальну суму кредиту та термін його видачі. В якості джерела фінансування даного фонду доцільно запропонувати спільне фінансування між урядом України (50%) та міжнародними фінансовими установами (50%), що здійснюють фінансування української економіки, такими як Європейський інвестиційний банк, Європейський банк реконструкцій та розвитку, Кредитна установа для відбудови. Проаналізувавши практику діяльності зарубіжних гарантійних фондів максимальну суму кредиту варто встановити на рівні 1 млн. € на термін до 7 років;

- ціноутворення – вартість гарантії повинна бути пов'язана із ризикованістю проекту, а також величиною адміністративних та управлінських витрат. Доцільно встановити коливання вартості гарантії на рівні 0,8-2,3% від її загального обсягу;

- оцінка ризику – визначення ступеня ризику допомагає встановити відсоток кредиту, що покриватиметься гарантією. В середньому коефіцієнти охоплюють 60% - 80% кредиту, однак може коливатися від галузі діяльності (для сільського господарства відсоток покриття є як правило нижчим), тому варто обмежити обсяг гарантійного покриття до 70% від загальної суми;

- управління - є ключовою складовою успішного функціонування фонду, що пов'язане із регулюванням, наглядом, розподілом обов'язків та децентралізацією через регіональну мережу.

Особлива увага на державному рівні також приділяється фінансовій підтримці малих інноваційних підприємств. Показники Європейського рейтингу інноваційності (European Innovation Scoreboard) відображають результати стратегічного розвитку економіки в напрямку інноваційності.

Нині, на відміну від європейських країн, вітчизняна державна фінансова підтримка в Україні не є інноваційно-орієнтованою та не створює умови для розвитку інноваційних підприємств. В Україні склалася ситуація, що при наявності потужної бази фундаментальних наукових досліджень спостерігається низька інноваційна активність.

Це підтверджуються показниками Європейського рейтингу інноваційності та Глобального індексу інновацій, в якому Україна зайняла 56 місце із 35,7 балами за підсумками 2015 року.

Орієнтація на малі інноваційні підприємства та забезпечення доступності фінансової підтримки повинні стати основними орієнтирами державної фінансової політики, орієнтованої на мале підприємництво.

Для фінансової підтримки малих інноваційних підприємств доцільно використовувати такі інструменти як компенсація сплати відсотків, безвідсоткове кредитування та державне гарантування банківських кредитів для малих інноваційних підприємств.

З метою збільшення інвестицій у високотехнологічні підприємства варто забезпечити фінансову підтримку венчурних фондів. Згідно з даними Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу в Україні діє більше 50 таких

фондів, які зосереджені у вкладах у нерухомість. Міжнародні венчурні фонди не зацікавлені в фінансуванні вітчизняних інноваційних підприємств внаслідок складної економічної ситуації, політичної нестабільності, низького рівня якості запропонованих технологій. Таким чином, варто запропонувати державне співфінансування фондів венчурного капіталу в інноваційній сфері із створенням національного інвестиційного фонду. Повноваження даного фонду розповсюджуватимуться на оцінку ринку венчурного капіталу в Україні, регулювання венчурних фондів, залучення іноземного капіталу та співпрацю із міжнародними установами (такими як Європейський інвестиційний фонд).

Пропозиції стосовно розширення доступності фінансових ресурсів для підприємств стосуються також просування небанківських методів підтримки оскільки визначено, що підприємства, що потребують зовнішнього фінансування, традиційно орієнтуються виключно на банківські кредити. Таким чином, варто розширити перелік фінансових інструментів підтримки, доступних малому підприємництву за рахунок сприяння розвитку лізингових, факторингових операцій, кредитування за допомогою кредитних спілок та боргових облігацій на фондовому ринку. В даному випадку необхідно удосконалити законодавчу базу, що варто здійснювати у формі співпраці із відповідними представницькими бізнес-асоціаціями.

У даній ситуації доцільно використати досвід Великобританії у започаткуванні програм Business Finance Partnership, яка орієнтована у фінансовій підтримці альтернативних, тобто відмінних від банківських кредитних організацій, та Start-up Loan scheme, орієнтованої на підтримку фінансування позик для молодих підприємців від 18 до 30 років кредитними спілками. У Великобританії також функціонує Британський бізнес-банк, який є державною фінансовою установою та головним завданням якого є створення диверсифікованого фінансового ринку, доступного сектору малого підприємництва. За підсумками 2018 року більше 43 000 малих суб'єктів господарювання у Великобританії скористалися послугами даної установи.

Отже, опираючись на досвід та досягнення європейських країн у сфері підтримки розвитку малого підприємництва ключовими факторами успішної реалізації державної фінансової підтримки в Україні можуть стати:

- розвиток механізмів гарантування та запровадження функціонування фонду гарантування кредитів в Україні;
- надання податкових пільг, що сприятимуть сприйняттю оподаткування як нейтрального чи сприятливого для розвитку підприємництва та не перешкоджатимуть наповненню бюджету;
- прозоре законодавче забезпечення, підкріплене фінансово обґрунтованими програмами підтримки бізнесу та забезпечення реалізації принципів Акту з питань малого бізнесу для Європи в Україні;
- орієнтація на підтримку розвитку малого інноваційного підприємництва як рушія економічного розвитку країни за рахунок кредитно-гарантійних механізмів та підтримки венчурного фінансування;
- полегшення доступу малих підприємств до небанківських джерел фінансування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО РОЗДІЛУ 4

1. Бережницька У. Ефективність бюджетних програм фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2010. № 1. С.44-58.
2. Брижань І.А., Чевганова В.Я., Олійник О.О. Реформування системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва як один із заходів державної підтримки їх розвитку. *Економіка і регіони*. 2009. №. 2. С. 171-176.
3. Воротіна Л. І. Соціальна відповідальність підприємств малого бізнесу в конкурентному середовищі. *Теоретичні та прикладні питання економіки* : зб. наук. пр. К.: Київ. Ун-т, 2008. Вип. 15. С.87-90.

4. Исследование Всемирного банка [Электронный ресурс]. – *Режим доступа: <http://gtmarket.ru>*.
5. Как в Европе поддерживают малый бизнес? [Электронный ресурс].– *Режим доступа: <http://svoedelo.info>*.
6. Колісник Г.М. Соціально-економічна ефективність підтримки малого підприємництва в Україні та світі. *Науковий вісник: збірник науково-технічних праць*. Львів: УкрДЛТУ, 2004. Вип. 14.4. С. 202-211.
7. Мазаракі А., Волосович С. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. №1. С. 5-23.
8. Перекрест Т.В., Самолюк О.В. Оподаткування малого підприємництва: державне регулювання та вплив на фінансово-економічні результати. *Держава та регіон: економіка та підприємництво* 2009. №6. С. 135-140.
9. Піскунова О.В. Моделювання розвитку малого підприємництва за різних форм державної фінансової підтримки. *Фінанси України*. 2010. №8. С. 115-124.
10. Шрейдер А.С. Формы и методы государственной поддержки малого и среднего бизнеса в республике Сингапур [Электронный ресурс]. Режим доступа.–<http://elib.sfu-kras.ru/bitstream/handle/2311/12515/s079-011.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
11. Publication Notice with Order Form 2014 [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/publications/mis_2014.aspx.
12. Nurmasheva A.S. Methods of governmental regulation of enterprising activities [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/methods-of-governmental-regulation-of-enterprising-activities>.
13. Competitiveness Rankings [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/>.
14. Country Rankings [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.heritage.org/index/ranking>.

15. Doing business. Оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс]
Режим доступа: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.**
16. Economy Rankings [Электронный ресурс]. Режим доступа:
<http://www.doingbusiness.org>
17. Hanechko I. Problems of innovations development in Ukraine [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.experts.in.ua/baza/analitic/>
18. Human Development Reports [Электронный ресурс]. Режим доступа:
<http://hdr.undp.org/en/data>.
19. IFC blends investment with advice and resource mobilization to help the private sector advance development [Электронный ресурс]. Режим доступа:
<http://www.ifc.org>.
20. Interview of Timur Suleimenov, the Minister for the EEC economy and financial policy, to a magazine «Expert Kazakhstan» [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org>.
21. The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. Режим доступа:
<https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx>.
22. WJP Rule of Law Index 2014 (2015, 2016) [Электронный ресурс].
Режим доступа: <http://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index>.
23. A strong European policy to support Small and Medium-sized enterprises (SMEs) and entrepreneurs 2015-2020. Federation of European accountants [Электронный ресурс]. Режим доступа:
<http://www.fee.be/images/publications/sme-smp/>
24. Financing SMEs and Entrepreneurs 2016: An OECD Scoreboard [Электронный ресурс] / OECD. 2016. Режим доступа:
http://dx.doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2016-en
25. Survey on the access to finance of enterprises. European Central Bank. 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.ecb.europa.eu>

РОЗДІЛ 5

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Гуріна О.В., д.е.н., доцент

5.1. Сучасні підходи до фінансування регіонального розвитку

Регіони України функціонують у сучасному ринковому середовищі, яке вимагає високого рівня соціалізації, стимулювання регіональних ініціатив розвитку, формування регіональної конкурентоспроможності та презентації економічних переваг. Забезпеченню ефективного регіонального розвитку сприяє формування оптимальної моделі його фінансування. У цих умовах особливо детально слід підходити до розробки та реалізації фінансових механізмів забезпечення процесів економічного та соціального розвитку регіонів.

Серед низки інструментів державної регіональної політики найвагомішими вважаються фінансові важелі. Розмір фінансування регіонального розвитку корелює із наявністю коштів, що виділяються на розвиток територій та громад, а його ефективність від спроможності регіонів раціонально розподіляти та споживати виділені грошові кошти.

Під час процесів децентралізації влади в Україні, яка розпочалася у 2014 р., відбулися суттєві зміни у законодавчому полі щодо відповідальності за розвиток регіонів. Відповідно до нових умов влада на місцях несе відповідальність за мобілізацію та акумулювання коштів для розвитку та задоволення місцевих потреб. З огляду на це, лише від високого рівня кваліфікації місцевої влади, від її здатності та волі до управлінських зрушень, від уміння організації та реалізації проектної діяльності залежать можливості залучення фінансових ресурсів на локальний та регіональний рівні. Ми підтримуємо думку Набави М. про те, що «регіональний розвиток заохочує

економічно незахищені громади до покращення свого економічного, соціального, культурного та екологічного добробуту, реалізуючи весь потенціал ресурсів регіону та його мешканців» [1].

На сьогоднішній день до фінансових ресурсів місцевого та регіонального розвитку відносяться: грошові кошти, що формуються за рахунок місцевих бюджетів та грошові кошти, які перерозподіляються між бюджетами (міжбюджетні трансферти), грошові кошти, які виділяються Державним фондом регіонального розвитку, грошові кошти міжнародних фінансових донорів, які виділяються на фінансування заявлених проєктів в соціальній та економічній сферах, грошові кошти, які виділяються на формування та розбудову інфраструктури територіальних громад.

Слід зазначити, що в сучасних умовах пасивне ставлення регіонів до власного розвитку ставить їх в пряму залежність від державного фінансування, і як наслідок, призводить до ризику недофінансування або невчасного фінансування. Сьогодні державна підтримка регіонального розвитку має відбуватися на засадах стимулювання регіонів, а не на принципах їх повного утримання.

Посилення бюджетної автономії не гарантує достатність грошових коштів, а навпаки, актуалізує необхідність залучення фінансових ресурсів з усіх можливих джерел фінансування. З огляду на це територіальні громади та регіони мають підвищити свою активність щодо самоорганізації та самодостатності фінансування. На нашу думку, на місцевих та регіональних рівнях мають створюватися локальні та регіональні фонди розвитку, грошові кошти до яких можуть залучатися як за рахунок підприємств так і за рахунок інвестиційних донорів. Лише багатогранність фінансового механізму регіонального економічного розвитку може сприяти подоланню диспропорцій в розвитку та здатна забезпечити конкурентоспроможність місцевих громад та регіонів.

Роль місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів у фінансуванні регіонального розвитку. Фінансова незалежність та автономія є

основою самостійності регіону. Рівень сформованості місцевого та регіонального бюджету визначає здатність виконувати самоврядні функції. Універсальним показником рівня самостійності місцевих бюджетів і їх незалежності від джерел фінансування центральною владою із державного бюджету є показник питомої ваги власних доходів у доходах державного бюджету. Кількісний показник фінансової автономії характеризує ступінь залежності джерел доходу на місцевому рівні від ефективності діяльності та прийняття власних рішень.

Протягом останніх років фінансова потужність територіальних громад почала набувати міцності. Так, за даними Міністерства фінансів, упродовж січня-вересня 2019 р. загальний обсяг надходжень до місцевих бюджетів (з урахуванням всіх видів трансфертів) склав 416,9 млрд. грн., що на 3,2 млрд. грн. більше, ніж за аналогічний період 2018 р. З цієї суми доходи загального фонду становлять 387,8 млрд. грн. (+3,5 млрд. грн.), спеціального – 29,1 млрд. грн. (-0,3 млрд. грн.). Протягом січня-вересня 2019 р. надходження до загального фонду місцевих бюджетів України (без урахування міжбюджетних трансфертів) склали 199,7 млрд. грн., що становить 75,6% від затвердженого річного плану з урахуванням змін [2].

У порівнянні з аналогічним періодом 2018 р., номінальне зростання надходжень становить 31,9 млрд. грн. або +19,0% (за даними Держстату, індекс цін за січень-вересень 2019 р. до відповідного періоду 2018 р. складає 108,8%), проте у порівнянні з минулорічними показниками темпи приросту доходів зменшилися на 5,2 в.п. (у січні-вересні 2018 р. приріст надходжень, порівняно з 2017 р., становив 24,2%) [3].

У 2019 р. прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом мають 806 об'єднаних територіальних громад (з урахуванням 24 міст обласного значення, до яких відбулося приєднання). За січень-квітень 2019 р. доходи загального фонду об'єднаних територіальних громад (без урахування трансфертів з державного бюджету) склали 11,5 млрд. грн. Таким чином, у бюджетах об'єднаних територіальних громад (ОТГ) сконцентровано 16,4%

загального обсягу доходів усіх місцевих бюджетів України (за виключенням м. Києва, яке користується спеціальним статусом). По 665-ти ОТГ, які мали прямі міжбюджетні відносини у 2018 р. (по яких наявна коректна порівняльна база), надходження у січні-квітні 2019 р. склали 7,0 млрд. грн., що на 19,3% більше минулорічного показника [2].

На користь ефективності бюджетної децентралізації свідчить той факт, що частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті в розрізі регіонів у першій половині 2019 р. перевищила 51%, на противагу 42% у 2014 р. Враховуючи те, що в більшості країн Європейського союзу співвідношення доходів державного та місцевих бюджетів знаходиться на рівні 50:50, можна стверджувати, що Україна також досягла зазначеного стандарту.

У порівнянні з I півріччям 2019 р., частка бюджетів ОТГ зросла на 0,4% (з 13,7% до 14,1%). Надходження податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) становлять 16,3 млрд. грн. або 57,8% від доходів загального фонду бюджетів ОТГ. Місцеві податки і збори становлять 31,4% від суми доходів ОТГ або 8,8 млрд. грн. [2].

Серед 806 бюджетів у 9 ОТГ частка місцевих податків і зборів становить менше 10% доходів загального фонду, по 74 бюджетах – до 20%, по 243 бюджетах – до 30%, по 516 бюджетах – до 40%, по 712 бюджетах – до 50%. У 94 бюджетах ОТГ частка місцевих податків і зборів становить понад 50% від доходів загального фонду. Структура доходів загального фонду місцевих бюджетів за підсумками січня-вересня 2019 р. наведена в табл. 5.1.

Отже, зростання частки місцевих податків та зборів у місцевих бюджетах є найвагомим результатом децентралізації. Той факт, що вирівнювання бюджетів здійснюється за оцінкою доходів, а не видатків, звичайно, вказує на стимулюючу роль бюджету та спонукає територіальні громади розвивати місцеву інфраструктуру і заохочувати підприємницький сектор.

Таблиця 5.1

Структура доходів загального фонду місцевих бюджетів за підсумками
січня-вересня 2019 р.

Найменування платежів	806 ОТГ	у тому числі				
		665 ОТГ, утворених у 2015-2017 рр.				141 ОТГ, утворена у 2018 р.
	Надходження за 9 місяців 2019 р., млрд. грн.	Надходження, млрд. грн.		Відхилення		Надходження за 9 місяців 2019 р., млрд. грн.
		9 місяців 2018 р.	9 місяців 2019 р.	+/-	%	
Всього	28117,0	14592,0	17406,5	2814,5	119,3	10710,5
Податок на доходи фізичних осіб	16261,2	8290,1	9884,1	1594,0	119,2	6377,1
Акцизний податок (всього)	1887,0	1136,1	1124,9	-11,2	99,0	762,1
- у т. ч. акцизний податок з палива	1267,1	899,6	855,9	-43,7	95,1	411,2
Місцеві податки і збори (всього)	8818,3	4633,8	5694,7	1060,9	122,9	3123,6
- у т. ч.: плата за землю	4218,2	2281,6	2927,4	645,8	128,3	1290,8
єдиний податок	3930,0	2047,0	2360,0	313,0	115,3	1570,0
нерухоме майно	623,6	282,4	380,7	98,3	134,8	242,9
Плата за надання адміністративних послуг	325,1	175,7	190,4	14,7	108,4	134,7

Джерело: [2].

Якщо аналізувати майбутній бюджет, то слід відмітити, що урядом заплановані суттєві новації місцевих бюджетів. Зокрема, в наступному році планується спрямувати надходження ПДФО від доходів за здавання

фізичними особами в оренду земельних ділянок або паїв податковим агентом; зарахування 5% рентної плати за видобування корисних копалин загальнодержавного значення; збереження зарахування 13,44% акцизного податку з пального до місцевих бюджетів.

Роль Державного фонду регіонального розвитку (ДФРР) у фінансуванні регіонального розвитку. На сьогоднішній день регіонам, територіям та громадам надається значна фінансова підтримка за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку. Результатом діяльності фонду є зростання показників фінансування, зокрема, з 1,65 млрд. грн. у 2014 р. до 6 млрд. грн. у 2018 р. Також, на рівні Уряду у 2018 р. було підтримано близько 500 проєктів та програм регіонального розвитку загальною вартістю понад 4 млрд. грн. [4].

Фінансування ініціатив за рахунок ДФРР відкриває величезні можливості для регіонів та територіальних громад, надає їм широкі повноваження та забезпечує фінансову автономію. Напрямами використання коштів можуть бути заходи щодо реконструкції або будівництва об'єктів соціальної інфраструктури, закладів освіти та охорони здоров'я, центрів надання адміністративних послуг тощо.

На фінансування за рахунок коштів ДФРР можуть бути подані проєкти, які мають кошторисну вартість від 1 до 5 млн. грн. З метою упорядкування процедур подання, відбору та фінансування проєктів було внесено певні зміни, що стосувалися термінів відбору проєктів, порядку їх реєстрації та розгляду. Результатом внесених змін можна вважати запроваджені рамкові умови для реалізації проєктів, чіткі вимоги до тих, хто подає проєкти, умови та критерії відповідності проєктів критеріям «проєкт розвитку» тощо.

Розроблені можливості фінансування проєктів і програм за рахунок коштів ДФРР сприяють підвищенню темпів розвитку депресивних регіонів, кількість яких на сьогоднішній день, на жаль, зростає. Передумовою досягнення вагомих результатів є послідовність дій, координованість,

системність, комплексність та підтримка тісних взаємозв'язків між владними інституціями на рівні держави, регіону або територіальної громади.

Роль міжнародних фінансових донорів у фінансуванні регіонального розвитку. У 2014 р. між Україною та Європейським союзом було розпочато реалізацію Програми підтримки секторальної політики метою якої є сприяння соціальній, економічній та територіальній згуртованості України і підвищенню добробуту громадян. Укладена Угода спрямована на досягнення цілей Державної стратегії регіонального розвитку України (ДСРР) на період до 2020 р., затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. №385 [5].

У відповідності з проєктним та програмним підходом, методикою та практикою ЄС в Україні запроваджено п'ять Програм регіонального розвитку, які спрямовані на залучення інвестицій та інфраструктурний регіональний розвиток:

1. Програма регіонального розвитку «Інноваційна економіка та інвестиції».
2. Програма регіонального розвитку «Сільський розвиток».
3. Програма регіонального розвитку «Розвиток людського потенціалу».
4. Програма регіонального розвитку «Розвиток туризму».
5. Програма регіонального розвитку «Загальноукраїнська солідарність».

Загальний обсяг фінансування, передбачений ЄС на виконання цих програм (у межах виконання Додаткової Угоди 1 «Про фінансування програми підтримки секторальної політики – Підтримка регіональної політики України», яка підписана 19 липня 2016 р.), – 55 млн. євро (50 млн. євро – бюджетна підтримка та 5 млн. євро – додаткова підтримка) [6].

Роль державно-приватного партнерства у фінансуванні регіонального розвитку. На сьогоднішній день значне гальмування регіонального розвитку спричиняє нерозвиненість інфраструктури. На нашу думку, до ефективних важелів, які здатні забезпечити регіональний розвиток, слід віднести механізми державно-приватного партнерства (ДПП).

Чукаєва І.К. проаналізувала і узагальнила світову практику щодо поширення наступних механізмів ДПП та визначила такі їх форми:

1. Контракти, як адміністративний договір, що укладається між державою і приватною фірмою на здійснення певних суспільно необхідних і корисних видів діяльності.

2. Оренда в її традиційній формі (договір оренди) та у формі лізингу.

3. Концесія (концесійна угода) – специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, особливість якої полягає в тому, що держава в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати протягом певного терміну функції, які обумовлюються в угоді і наділяє його з цією метою відповідними правами, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта концесії.

4. Угоди про розподіл продукції. Ця форма партнерських відносин між державою і приватним бізнесом нагадує традиційну концесію, але все ж таки відрізняється від неї. Відмінності полягають перш за все в різній конфігурації відносин власності між державою і приватним партнером. Якщо в концесії, як уже згадувалося, концесіонеру на правах власності належить вся випущена продукція, то в угодах про розподіл продукції партнеру держави належить тільки її частина. Умови і порядок розподілу продукції між державою та інвестором визначаються в спеціальній угоді.

5. Спільні підприємства – поширена форма партнерства держави і приватного бізнесу. Залежно від структури і характеру спільного капіталу вони можуть бути або акціонерними товариствами, або спільними підприємствами з пайовою участю сторін. Як акціонери в АТ можуть виступати органи держави і приватні інвестори.

6. Контракти життєвого циклу. Західні країни розглядають контракти життєвого циклу (Life Cycle Contracts/LCC) як різновид концесій. Бізнес-партнер отримує щорічний прибуток тільки в тому випадку, якщо він

підтримує інфраструктурний об'єкт на певному рівні. Контрактна модель КЖЦ дозволяє держзамовнику перекласти всі проектні, будівельні та експлуатаційні ризики на приватну сторону, сконцентруватися лише на основних параметрах об'єкта і контролі досягнення заданих параметрів [7].

Щодо пріоритетності галузей для укладання ДПП, то слід зазначити, що кожна країна на власний розсуд формує перелік першочергового реагування. Як приклад, – в США пріоритети надаються автошляхам, у Німеччині – освіті, у Великій Британії – охороні здоров'я та освіті, в Канаді, Франції та Італії – охороні здоров'я. Найбільш успішними проектами ДПП в зарубіжних країнах на місцевому рівні є проекти водопостачання та водовідведення (Чилі, Вірменія), управління твердими побутовими відходами (Канада), будівництво житла (Польща та Великобританія), вуличне освітлення (Великобританія). Країни з перехідною економікою, переваги, як правило, надають автошляхам, будівництву мостів, тунелів, підземного сполучення (метро) та аеропортів.

Проекти, які розробляються повинні відповідати певним вимогам: по-перше, результатом проекту має бути позитивний соціально-економічний ефект для місцевої громади, який може проявлятися у зменшенні фіскального впливу на місцевий бюджет або передбачати незначне співфінансування. По-друге, проект має бути інвестиційно привабливим, в ньому слід передбачити прийнятні показники економічної та фінансової ефективності, до проекту має бути розроблене техніко-економічне обґрунтування, до запровадження проекту мають бути розроблені механізми подолання бар'єрів для виходу приватного партнера на ринок (відсутність необхідності отримання великої кількості ліцензій, дозволів тощо), строк реалізації проекту не повинен перевищувати 2-3 роки. По-третє, повернення коштів, внесених приватним партнером у якості інвестицій, має бути забезпечено у формі плати за споживання/користування послугами. По-четверте, в проекті не повинні бути присутніми масштабні будівельні роботи, які потребують значного інвестування у суміжну галузь.

Отже, з урахуванням вище викладеного, на нашу думку, до найпривабливіших сфер, в яких можуть реалізовуватися проєкти ДПП на місцевих рівнях, можна віднести: організацію виробництв, водопостачання, водовідведення, тепlopостачання та транспортування тепла, розвиток альтернативних джерел електроенергії; розвиток туризму, організація відпочинку, рекреація, духовний та фізичний розвиток; управління нерухомим та комунальним майном; обладнання паркувальних місць тощо.

Таким чином, на основі вище викладеного можна зробити висновок, що основним джерелом фінансування регіонального розвитку є кошти державного та місцевого бюджетів. Кошти, отримані зі сторонніх джерел вважаються додатковими. Аналіз доходної частини зведених бюджетів свідчить про те, що місцеві бюджети в переважній більшості є дотаційними, вони фінансово залежать від бюджетів вищих рівнів. За такого стану справ, територіальні громади перетворюються на пасивних учасників бюджетного процесу, вони втрачають самостійність та волю до подолання депресивних наслідків в економічній, соціальній, демографічній, екологічній та інших сферах. Практика господарювання сьогодні свідчить про необхідність оптимізації джерел наповнення місцевих бюджетів, розширення додаткових джерел фінансування, пошуку приватних фінансових ресурсів для задоволення потреб збалансованого регіонального розвитку.

5.2. Можливості імплементації досвіду фінансування регіонального розвитку країн ЄС у вітчизняну практику

Для підвищення ефективності політики згуртування Європейською комісією (Генеральним директором з регіональної політики) у співпраці з групою Європейського інвестиційного банку та іншими фінансовими інститутами було розроблено чотири спільні ініціативи: дві з них стосувалися просування інструментів фінансового інжинірингу (JEREMIE та JESSICA), дві інші – (JASPERS і JASMINE) – діяли в якості засобів технічної допомоги.

Програми і ініціативи ЄС:

1. Jessica (Joint European Support for Sustainable Investment in City Areas – «Спільна європейська підтримка усталених інвестицій у містах») – це механізм фінансового інжинірингу, що діє у сфері інтегрованих програм урбаністичного розвитку, створена у 2007 р. Європейською комісією, Європейським інвестиційним банком та Банком розвитку Ради Європи. До 2013 р. Jessica була профінансована з бюджету Європейського Союзу на суму 2 млрд. € (2660 млн. \$). В подальших планах фінансування перспективи збільшення бюджету програми до 8 млрд. €.

За останні сім років програмою було підтримано понад 100 міських проєктів по всій Європі в обсязі 50% фінансування кожного заявленого проєкту.

JESSICA сприяє підтримці проєктів у наступних сферах:

- міська інфраструктура – включає транспорт, енергетику, водопостачання та відведення води;
- об'єкти культурної спадщини – для туризму та іншого використання;
- оновлення та реконструкція занедбаних місць – у тому числі очищення і знезараження;
- створення нового комерційного простору для малого та середнього бізнесу, IT та/або R&D сектора;
- університетські будівлі – медичні, біотехнологічні та ін. спеціалізовані споруди;
- підвищення енергоефективності.

Внески з ЄФРР, розміщені у Фондах міського розвитку, інвестуються у державно-приватні партнерства або інші проєкти, спрямовані на постійний розвиток міст. Ці інвестиції можуть набувати форм прямих інвестицій, кредитів та/або гарантій. Крім того, керівні органи можуть прийняти рішення спрямовувати кошти у Фонди розвитку міст через Фонди зберігання. У подальшому доход від інвестицій може реінвестуватися у нові проєкти розвитку міст.

2. Програма JEREMIE (Joint European Resources to Micro to Medium-sized Enterprises – «Спільні європейські ресурси для мікро-, малих і середніх підприємств») є ініціативою Європейської комісії, розробленою спільно з Європейським інвестиційним фондом, спрямовану на поліпшення доступу до фінансування малих і середніх підприємств (МСП) через інтервенції структурних фондів. Вона дозволяє державам ЄС використовувати європейські структурні фонди для підтримки розвитку МСП. Країни-члени ЄС можуть використовувати частину своїх європейських структурних коштів інвестуючи в поновлювані інструменти, такі як венчурний капітал, кредити або гарантійний фонд.

Ці кошти можуть бути спрямовані на:

- створення нового бізнесу або розширення вже існуючого;
- можливість доступу до інвестиційного капіталу підприємств (особливо МСП) з метою модернізації та диверсифікації їх діяльності, розробки нових продуктів, захисту та розширення доступу на ринки;
- бізнес-орієнтовані дослідження і розробки, передачу технологій, розвиток інновацій та підприємництва;
- технологічну модернізацію виробничих структур для досягнення низьковуглецевої економіки;
- створення нових робочих місць.

Кошти з Європейського фонду регіонального розвитку, розміщені у фондах кредитування, гарантування інвестицій, венчурних фондів, використовуються для інвестування підприємств. Ці інвестиції можуть приймати форму прямих інвестицій, кредитів і/або гарантій. Доходи від інвестицій реінвестуються на підприємствах. Таким чином, кошти можуть бути повторно використані кілька разів, повертаючи в оборот державні кошти, збільшуючи капітал і підвищуючи стабільність розвитку та впливу державних ресурсів, що виділяються для малих та середніх підприємств.

3. Програма JASPERS (Joint Assistance to Support Projects European Regions – «Спільна допомога для підтримки проектів в європейських

регіонах») є засобом технічної допомоги для підготовки великих інфраструктурних проектів у країнах Європейського Союзу. Вона була створена наприкінці 2005 р. за ініціативою Європейської комісії, Європейського інвестиційного банку, Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Кредитним банком розвитку (Kreditanstalt für Wiederaufbau) (KfW) з метою надання технічної допомоги державам для розробки пріоритетних великих проектів, на реалізацію яких виділено фінансування з Структурних фондів та Фонду згуртування ЄС. JASPERS надає допомогу у масштабних інфраструктурних проектах вартістю більше ніж 50 млн. €, які підтримуються фондами ЄС – це, наприклад, будівництво доріг, розширення залізниці, очищення води, утилізація відходів, розвиток енергетики і проекти розвитку міського транспорту.

Так, JASPERS консультувала 13 країн, які приєдналися до Європейського союзу – Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чеська Республіка, Естонія, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Румунія, Словацька Республіка й Словенія, а також Грецію, колишні Югославські Республіки: Македонію, Чорногорію та Сербію щодо підготовки проектів, з метою поліпшення їх якості, для грантового фінансування. Допомога надавалась безкоштовно і була спрямована на прискорення отримання та використання коштів. До 2019 р. JASPERS надала підтримку 993 проектам у 18 країнах, за оцінками загальна інвестиційна вартість цих проектів становила близько 88 млрд. €.

У ЄС працює декілька програм мікрофінансування, по яких кредити до 25 тис. € можуть отримати приватні підприємці і компанії з кількістю співробітників, що не перевищує 10 осіб. Ці мікrokредити видаються за допомогою організацій-посередників у країнах ЄС.

Штаб-квартира JASPERS знаходиться в Люксембурзі (ЄІБ), але є три регіональних центри – у Варшаві, Відні та Бухаресті, де базуються близько 70% персоналу (85 фахівців) з метою наближення до бенефіціарів і можливості запропонувати більш ефективне обслуговування.

Центр у Варшаві охоплює Польщу, Естонію, Латвію, Литву; у Відні – Чехію, Угорщину, Словаччину, Словенію і Мальту; у Бухаресті – Румунію і Болгарію. Невелика кількість експертів знаходиться в Люксембурзі, оскільки вони можуть працювати в будь-якій з країн-бенефіціарів.

4. JASMINE (Joint Action to Support Micro-finance institutions in Europe) є спільною програмною ініціативою Комісії ЄС, Європейського інвестиційного банку і Європейського інвестиційного фонду. Її призначення – мікрокредитування МСП. Програма прийнята Комісією ЄС 17 листопада 2007 р. у рамках JEREMIE та Комунікацій для мікрокредитування. Її цілі:

- поширення передового досвіду мікрокредитування в ЄС;
- підтримка розвитку діяльності постачальників мікрокредитів у ЄС у різних сферах, таких як інституціональне управління, інформаційні системи, управління ризиками та стратегічне планування;
- допомога у перетворенні цих посередників у стабільних і життєздатних операторів, що працюють на комерційних умовах.

Метою ініціативи JEREMIE є полегшення доступу до мікрокредитування для тих мікропідприємств і дрібних підприємств, які не мають доступу до традиційних банківських послуг.

Діапазон послідовних інструментів і послуг розробляються під керівництвом JEREMIE. Усі вони спрямовані на поліпшення якості та розвиток діяльності постачальників мікрокредитів, а саме небанківські фінансові установи та банки, ліцензовані для надання мікрокредитів.

На відміну від періоду реалізації програми 2007-2013 рр., у правилах щодо застосування фінансових механізмів та інструментів, прийнятих для програми 2014-2020 рр., не визначено жорстко сектори, бенефіціарів, типи проектів і заходів, які мають бути підтримані. Держави-члени та органи управління можуть використовувати фінансові інструменти щодо всіх тематичних завдань, які охоплюються оперативними програмами (ОП або OPS), і по всіх фондах, де вони є ефективними і дієвими.

У рамках нової системи також містяться чіткі правила, які дозволяють краще поєднати фінансові інструменти з іншими формами підтримки, зокрема з грантами, так як це надалі стимулює організацію добре адаптованих схем допомоги, які відповідають конкретним потребам держав-членів або регіонів.

Фінансові інструменти являють собою особливу категорію витрат і їх успішна розробка та реалізація залежить від правильної оцінки ринкових прогалин і потреб. Таким чином, в контексті ОП, є нове положення, що фінансові інструменти повинні бути розроблені на основі експертної оцінки, яка виявила б збої ринкового механізму або субоптимальні інвестиційні ситуації, відповідні інвестиційні потреби, можливості участі приватного сектора і в результаті додану вартість фінансового інструменту в конкретному питанні. Така оцінка також допоможе уникнути протиріч і дублювання між інструментами фінансування, що реалізуються різними суб'єктами на різних рівнях.

Значна частина ініціатив ЄС, спрямованих на підтримку інновацій, базується на використанні фінансових інструментів, таких як кредити і гранти, управління якими здійснюється Європейським інвестиційним банком (European Investment Bank), який вважається найбільшим кредитором у світі (навіть більшим за World Bank), через Європейський інвестиційний фонд (European Investment Fund). В останні декілька років вказані механізми фінансування почали ширше використовуватися для стимулювання НДДКР та інновацій.

З кінця 1990-х років ЄС виділив фінансування у обсязі близько 1 млрд. € в рамках трьох послідовно реалізованих програм, до яких відносяться: Growth & Employment Initiative, GEI (Економічне зростання і зайнятість, 174 млн. € у 1998-2011 pp.), Multi-annual Program for Enterprise and Entrepreneurship, MAP (Довгострокова програма стимулювання підприємств і підприємництва, 289 млн. € у 2001-2006 pp.) та Entrepreneurship & Innovation

programme, *EIP* (Програма розвитку підприємництва та інновацій, 506 млн. € у 2007-2013 рр.).

Європейський інвестиційний фонд (EIF) управляє вказаними фінансовими коштами, які використовуються для надання гарантій кредитним організаціям або зустрічних гарантій в рамках механізму гарантування кредитів (Credit Guarantee Schemes або CGS). Додаткові кошти для гарантування кредитних операцій надають структурні фонди (Structural Funds). Частина цих коштів управляється Європейським інвестиційним фондом в межах ініціативи JEREMIE.

Європейський інвестиційний фонд (European Investment Fund, EIF) створений 1994 р. для фінансування інвестицій у малі й середні підприємства (МСП). Головний акціонер Європейського інвестиційного фонду (ЄІФ) – Європейський інвестиційний банк. ЄІФ працює з МСП не безпосередньо, а через фінансових посередників; його діяльність зосереджена в галузі ризикового капіталу та надання гарантій. Європейський інвестиційний фонд інвестує МСП у країнах Європейського Союзу та у країнах-кандидатах.

Рамкова програма інновацій (СІР) спрямована на підтримку інноваційної діяльності (в тому числі еко-інновацій) МСП шляхом забезпечення кращого доступу до фінансування і постачання послуг з підтримки бізнесу у регіони. Вона закликає краще підтримувати та використовувати інформаційні і комунікаційні технології і, таким чином сприяє розвитку інформаційного суспільства. Крім того, вона сприяє більш широкому використанню поновлюваних джерел енергії та енергоефективності. Загальний бюджет СІР за період 2007-2018 рр. склав 3621 млн. €.

СІР розділена на три програми. Кожна програма має свої конкретні цілі, спрямовані на сприяння конкурентоспроможності підприємств та робить внесок у інноваційний потенціал в своїх областях:

- програма «Підприємництво та інновації» (The Entrepreneurship and Innovation Programme – EIP);

- програма підтримки політики інформаційно-комунікаційних технологій (The Information Communication Technologies Policy Support Programme ICT-PSP);

- інтелектуальна енергетична програма Європи (The Intelligent Energy Europe Programme - IEE);

EIP (Entrepreneurship & Innovation programme – Програма «Підприємництво та інновації») одна зі спеціальних програм в рамках СІР, спрямована на:

- підтримання інновацій через «фінансові інструменти СІР», які націлені на МСП в різних фазах їх життєвого циклу і підтримку інвестицій в технологічний розвиток, інновації та еко-інновації, трансфер технологій та прикордонне розширення підприємницької діяльності.

Програма підтримки політики інформаційно-комунікаційних технологій (The Information Communication Technologies Policy Support Programme ICT-PSP), спрямована на:

- ділові послуги у Європейській мережі підприємств («Enterprise Europe Network») шляхом створення сервісних центрів бізнесу та інновацій по всій території ЄС і за його межами для забезпечення надання підприємствам спектру якісних і безкоштовних послуг, що допоможуть їм досягти вищої конкурентоспроможності;

- підтримку поліпшення інноваційної політики, а саме: підтримці транснаціональної мережі різних учасників інноваційного процесу та інноваційних компаній, у тому числі бенчмаркінгу ініціатив та обміну передовим досвідом.

Інтелектуальна енергетична програма (The Intelligent Energy Europe Programme - IEE), спрямована на:

- запровадження проєктів еко-інновацій для тестування в реальних умовах інноваційної продукції, процесів і послуг, для яких існує ризик непродажу і які спрямовані на мінімізацію впливу на навколишнє

середовище, запобігання забруднення або досягнення більш ефективного використання природних ресурсів;

- розробку політики підтримки інновацій для малого і середнього бізнесу за допомогою контрактів і грантів: діяльність з підвищення обізнаності в деяких галузях промисловості, на МСП або у розробці інноваційної політики, організована для інформування та підтримки розробників інноваційної політики та посилення співробітництва між державами-членами ЄС.

Програма COSME (EU Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises) – це програма Європейського Союзу спрямована на підвищення конкурентоспроможності підприємств та МСП, яка прийнята на період з 2014 до 2020 рр. з плановим бюджетом 2,3 млрд. €. Заплановані області діяльності: кращий доступ до фінансів для МСП; доступ до ринків країн ЄС та зовнішніх ринків; підтримка підприємництва; більш сприятливі умови для створення і розвитку бізнесу.

Розглядаючи реалізацію механізмів по країнам ЄС вважаємо за доцільне узагальнити досвід Великої Британії. Фінансова допомога у райони надходить у різних формах. Перш за все, це регіональні гранти підприємствам. У 2008 р. в Англії система селективного фінансування інвестицій отримала назву інвестиційних субсидій (грантів) для бізнесу. Подібна регіональна селективна допомога в Уельсі і Шотландії була названа Єдиним інвестиційним фондом.

Для розв'язання економічних проблем місцевого значення у регіонах Англії були створені агентства регіонального розвитку (АРР), до завдань яких входить забезпечення економічного розвитку регіонів, підвищення ефективності виробництва і конкурентоспроможності бізнесу, стимулювання інвестицій, розширення зайнятості, підвищення професійної підготовки кадрів, сприяння стійкому розвитку. Заходи із підйому підприємництва в Англії включають заохочення інновацій і використання нових технологій, забезпечення підприємств фінансами, включаючи створення місцевих фондів допомоги невеликим компаніям, ефективне використання коштів фондів ЄС.

У кінцевому рахунку діяльність АРР спрямована на зменшення диспропорцій у рівнях розвитку регіонів і в середині них. Відповідальність за функціонування АРР покладається на Міністерство бізнесу і підприємництва.

АРР фінансуються з єдиного бюджету – фонду, який утворюється за рахунок коштів декількох міністерств (бізнесу і підприємництва, інновацій і університетів, оточуючого середовища, продовольства і сільських регіонів, місцевого самоуправління, культури, засобів масової інформації і спорту, торгівлі і інвестицій). Розподіл коштів між агентствами здійснюється на основі формули, яка враховує економічні потреби і можливості регіонів. Крім того, АРР розпоряджаються коштами ЕФРР і Програми розвитку сільських регіонів. Річний сумарний бюджет регіональних програм АРР перевищує 2 млрд. ф. ст.

Із структурних фондів ЄС у Великобританії фінансується $\frac{1}{4}$ частина коштів, що виділяються на регіональний розвиток.

В Англії рішення про надання субсидії для бізнесу у розмірі понад 2 млн. ф. ст. приймається Міністерством бізнесу і підприємництва при консультуванні з відповідним АРР. Ухвалюються проекти, які створюють нові або збільшують існуючі виробничі потужності, поліпшують якість товарів і послуг, удосконалюють технології виробництва. Крім того, враховується можливість створення нових робочих місць або підвищення кваліфікації зайнятих робітників. Обов'язковою вимогою до проекту має бути його значимість для місцевої і національної економіки.

Дозвіл на надання інвестиційної субсидії на суму менше 2 млн. ф. ст. видається відповідним АРР. Мінімальний розмір субсидії – 10 тис. ф. ст., компанія, що претендує на субсидію має вкласти у проєкт від 50 до 100 тис. ф. ст. власних коштів. Цей розмір залежить від розташування проєкту і розміру компанії. В Уельсі і Шотландії рішення про надання коштів Єдиного інвестиційного фонду приймаються урядами відповідних територій.

Ситуація у Німеччині є дещо іншою. Там найбільш гострою проблемою регіонального розвитку є відставання східних земель, включаючи Берлін

(хоча столичний статус забезпечує у місті інтенсивний розвиток фінансових і ділових послуг, які дещо поліпшують загальну картину соціально-економічного розвитку). В усіх без винятку нових землях ВВП на душу населення значно нижче, ніж у старих.

Значні бюджетні асигнування, особливо у 90-ті роки були спрямовані у Східній Німеччині на поточну соціальну підтримку населення. В той же час державні інвестиції спрямовувалися досить тривалий період не стільки на стимулювання створення на території, яка раніше називалася НДР нових виробництв, скільки на згладжування контрастів між Заходом і Сходом у рівні забезпеченості інфраструктурою. У Західній Німеччині також існують великі міжрегіональні розбіжності.

«Спільна задача» удосконалення регіональної господарської структури є основою регіональної політики Німеччини. Ключовою метою заходів в рамках «Спільної задачі» є ліквідація різниці у рівнях розвитку регіонів, перш за все шляхом поліпшення інвестиційної привабливості структурно слабких територій. Особлива увага приділяється стимулюванню економічного зростання у відсталих районах шляхом структурної трансформації, яка визнається більш ефективним напрямком державної політики, аніж субсидування депресивних галузей. Соціальний компонент «Спільної задачі» націлений на створення нових робочих місць.

Основними елементами «Спільної задачі» є інвестиційна допомога підприємствам у проблемних районах Німеччини (націлена на утримання і створення нових робочих місць), капіталовкладення у регіональну інфраструктуру і не інвестиційні заходи для малого і середнього бізнесу (навчання, підтримка інновацій тощо). Крім того, здійснюється стимулювання туристичного сектору, сприяння удосконаленню регіонального управління, а починаючи з 2005 р. – участь у процесі формування регіональних кластерів, з 2006 р. – сприяння інвестиціям бізнесу у НДДКР.

Німеччина бере активну участь у заходах наднаціональної регіональної політики ЄС протягом всього її існування.

У Німеччині здебільшого інвестиційна допомога підприємствам комбінується з наданням пільгових кредитів (малому і середньому бізнесі терміном до 20 років при відстроченні погашення до 5 років) і гарантій (терміном до 15 років). Їх розміри також лімітовані по регіонах. Джерела – федеральні і земельні бюджети. Розмір гарантій не може перевищувати 80% обсягу взятої позики.

Цікавим є і досвід Франції. З моменту виникнення регіональна політика Франції знаходилась у веденні центральних органів влади а саме, Генерального комісаріату планування. У 1963 р. спеціально було створено Департамент регіональної політики ДАТАР (Délégation à l'Aménagement du Territoire et l'Action Régionale), який отримав повноваження з регіонального планування, тобто з ліквідації дисбалансів у розвитку регіонів і виконання функцій міжміністерської координації. ДАТАР мав свої представництва у регіонах, видавав дозволи на діяльність у Паризькому регіоні, виділяв із спеціальних фондів фінансову допомогу для розвитку компаній у відсталих регіонах або регіонах, що конче потребують коштів.

У першій половині 80-х років у Франції розпочалася децентралізація влади, яка передбачала передачу частини повноважень з питань регіональної політики на регіональний рівень. В результаті регіони отримали право здійснювати політику економічного розвитку, розвитку середньої освіти, культури, дослідницької діяльності, а також регіонального розвитку і планування; департаменти займалися питаннями в галузі ряду соціальних аспектів комуни – транспортом, водопостачанням.

Згідно із законом 1982 р. взаємодія і узгодженість дій двох рівнів влади здійснювалася за допомогою «планових контрактів», які укладалися між центральною і регіональною владою.

Наразі ключовим органом з регіональної політики є ДІАКТ (Délégation Interministérielle à l'Aménagement et à la compétitivité des Territoires), який був

створений на основі ДАТАР у 2006 р. і здійснював розробку, координацію і запровадження всіх заходів із розвитку територій, а також займався питаннями підвищення рівня конкурентоспроможності економіки. В його веденні знаходиться розподіл коштів регіональних премій і Національного фонду регіональної політики (FNADT), а також коштів в рамках «планових контрактів» і структурних фондів ЄС.

Ключовими пріоритетами, що були прописані ще у основному законі щодо регіонального розвитку 1995 р., залишились: забезпечення збалансованого розвитку країни і однакових можливостей на всій її території, що досягалося шляхом розвитку міст, сільських районів, які потребують підтримки, а також прикордонних територій, включаючи активне створення і модернізацію інфраструктури і спеціальних зон розвитку.

Сучасна регіональна політика Франції спрямована на створення конкурентоспроможних територій, що включають об'єкти інновацій, активний розвиток різної інфраструктури і заходів з охорони довкілля. Нові принципи регіональної політики Франції, затверджені у 2002 р. – перетворення країни у більш економічно привабливу і конкурентоспроможну, забезпечення єдності і справедливості на всій її території шляхом реалізації великих проектів, створення транспортної і інформаційної інфраструктури і модернізації сфери послуг. Інструментами сучасної регіональної політики Франції є: «планові контракти», програми, створення кластерів та використання стимулюючих засобів.

«Планові контракти» охоплюють основні сфери розвитку регіонів (удосконалення інфраструктури, промисловості, сільського господарства, освіти, науки тощо. Завершені «планові контракти» за період 2000-2006 рр. містили обсяг фінансування близько 33 млрд. €, яке надходило з центрального бюджету, а також з бюджетів регіонів. Крім того, кошти могли залучатися з фондів ЄС, французьких департаментів і комун. За період 2007-2018 рр. виконано 32 регіональних і 12 міжрегіональних «планових контрактів», пріоритетами яких були: конкурентоспроможність і

привабливість місцевих громад, сталого розвитку, розвиток територіальної та соціальної єдності.

Програми і стратегії у рамках регіональної політики Франції охоплюють окремі типи територій: міські, сільські, прибережні, горні тощо. Територіальні програми і стратегії можуть бути галузевими.

Створення кластерів (центрів конкурентоспроможності) передбачає організацію на певній території взаємопов'язаних промислових виробництв, дослідницьких установ і центрів із підготовки кадрів. Основна мета створення кластерів – реалізація інноваційних проектів і досягнення результатів світового рівня. У якості стимулюючих заходів застосовуються диференційовані податкові пільги, соціальні пільги.

Необхідність Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 р. підкреслюється зміною зовнішніх та внутрішніх умов. Із початку 2014 р. з'явилися додаткові ризики, пов'язані як із зовнішнім впливом дій Російської Федерації стосовно Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та східних регіонів України, так і з внутрішніми чинниками, породженими недосконалістю державної політики. Події, що відбулися з початку 2014 р. на території півострова Крим та у південно-східних регіонах України, є наслідком прорахунків та недоліків державної внутрішньої та зовнішньої політики.

За останні 5-7 років Україні не вдалося досягнути значного прогресу в реалізації цілей регіональної політики. Проблема полягає не лише в неадекватній базі для стратегічного планування, але й у майже повній відсутності його операціоналізації та впровадження. В Україні при детально регламентованій функції моніторингу майже повністю відсутня оцінка ефективності політики як на центральному, так і регіональному рівнях [23].

Фінансування заходів державної регіональної політики та політики розвитку самих регіонів є запорукою ефективності реалізації політики та досягнення запланованих результатів національної та регіональних стратегій

розвитку, підвищення конкурентоспроможності територій та добробуту їх населення.

Слід констатувати той факт, що на сьогодні ані обсяги, ані процедури фінансування регіонального розвитку в Україні не є задовільними і вимагають суттєвого вдосконалення задля досягнення динамічного економічного зростання в регіонах та досягнення цілей регіональної політики.

Вважаємо, що останніми роками регіони припустилися серйозної помилки в тому, що спрямовували фінансування не на розвиток, а на освоєння коштів. Так, майже не створено нові робочі місця, не розвинено регіональну інфраструктуру, не забезпечено зростання доходів місцевих бюджетів.

На жаль, з боку держави належним чином не контролюється якість розроблених регіональних стратегій, не зіставляються надані пропозиції з можливостями їх адекватної реалізації, на державному рівні поки що немає так званого «стримувача» від помилок, відсутній моніторинг відповідності стратегій нормам законодавства. Отже, на нашу думку, першочерговим завданням держави є створення відповідного контрольно-моніторингового органу з покладанням на нього відповідних функцій щодо виконання окреслених вище завдань.

Безпосередня і активна участь України в сучасних інтеграційних процесах об'єктивно зумовлена перевагами міжнародного поділу праці, а також необхідністю подолання штучної відокремленості України від світового господарства внаслідок одностороннього розвитку.

Дослідження європейського досвіду показали декілька важливих аспектів.

- критично важливими є Економічні рамкові умови;
- виникла потреба в адаптованих стратегіях;
- необхідність стабільних бюджетів та відповідного взаємоузгодження з програмами;

- потреба у міжнародній співпраці;
- економіка агломерацій та урбанізація;
- роль невеликих і середніх міст та місцевих центрів;
- ініціативи у сфері місцевої зайнятості та формування потенціалу;
- сильна інституціональна підтримка;
- багаторівневе управління» [9].

У всіх нових країнах-членах після вступу до ЄС відбувались певні трансформації регіональної політики. В основному вони стосувались територіальної організації, інституційної основи регіональної політики, регіональної економіки та планування розвитку.

Формування регіональної політики в Україні за європейськими стандартами потребує створення відповідної нормативно-правової бази. Реалізація євро регіональної політики є об'єктивною необхідністю як здійснення євроінтеграційного напрямку держави в цілому, так і посилення регіонального рівня в процесі міжрегіонального співробітництва, що в свою чергу, сприяє укріпленню економічних, культурних та політичних зв'язків між регіонами України та європейських спільнот.

5.3. Принципи формування фінансових механізмів забезпечення регіонального розвитку

Одним з найвагоміших бар'єрів на шляху розвитку регіональної економіки в нашій країні є недостатній рівень фінансового забезпечення, що у поєднанні з неефективним механізмом формування і розподілу фінансових ресурсів призвів до негативних наслідків. Найнегативнішими є наслідки недостатнього фінансування соціальної інфраструктури. Особливо це відчутно в сфері соціального захисту населення, яскравим проявом є зuboжіння значної частини населення та деградація соціальних інституцій.

Головним джерелом фінансування реалізації регіональної політики виступає державний бюджет з якого здійснюється перерозподіл коштів на основі їх делегування бюджетам регіонального рівня. Частина заходів та виплат фінансується з місцевих бюджетів. За рахунок додаткового збільшення надходжень до місцевих бюджетів внаслідок зростання економіки чи залучення інвестицій, регіональні органи влади та місцевого самоврядування можуть спрямовувати їх на реалізацію цільових програм, розбудову регіональної інфраструктури або надання додаткової підтримки.

На сучасному етапі поступової трансформації соціально-економічного розвитку регіонів та в умовах реалізації реформи бюджетної децентралізації виникає ряд гострих проблем, що пов'язані з фінансовим забезпеченням, в першу чергу, соціального розвитку, гарантування соціальних стандартів населенню та підвищення якості соціальних послуг. Проблеми підсилюються також загальноекономічною кризою, військовими діями на сході та значною політичною турбулентністю, що призвело до хронічного дефіциту бюджету, недофінансування соціальних програм та загострення соціальних криз. У цьому контексті доречною є думка Степанової О.В. про те, що «сучасна галузь соціального захисту входить до нової соціальної реальності з викривленим механізмом децентралізованого управління та фінансування, який не забезпечений реальним збільшенням фінансової спроможності громад та впровадженням необхідних нових інструментів. У крайньому протиріччі перебувають підходи до фінансування надання соціальної допомоги та підтримки, виходячи з потреб та належності до визначеної вразливої категорії населення. Причиною цієї проблемної ситуації є невідповідність сформованої моделі управління фінансування системи соціального захисту населення сучасному соціально-економічному контексту» [10].

Сучасний стан соціального забезпечення та перманентне загострення фінансових проблем соціального розвитку вказують на недосконалість наявної системи адміністративно-територіального устрою та функціонування

органів місцевого самоврядування, неефективність розподілу повноважень між державою та регіонами, недосконалий механізм формування та розподілу фінансових ресурсів. Сьогодні регіональні органи влади та органи місцевого самоврядування опинилися в ситуації, коли одночасно необхідно створювати умови для збалансованого економічного розвитку територій в умовах значної ринкової турбулентності й непередбачуваності та самостійно вирішувати більшість гострих соціальних проблем. Дієвим чинником стабілізації ситуації на місцях повинно стати ефективне формування місцевих бюджетів, які здатні зробити місцеві громади фінансово самостійними та здатними за рахунок власних доходів розв'язувати виникаючі соціально-економічні проблеми.

Сьогодні місцеві органи влади не володіють достатніми фінансовими ресурсами для організації управління економікою і соціальною сферою на своєму рівні. До основних причин такої ситуації Гончарук Я. та Кушлак О. відносять:

- значний рівень концентрації фінансових ресурсів у державному бюджеті країни, що не дає змоги регіональним і місцевим бюджетам вирішувати життєво важливі для населення питання;

- регульовані доходи відіграють домінуючу роль у структурі надходжень до регіональних і місцевих бюджетів, у той час, як частка власних та закріплених за територіями податкових платежів залишається низькою;

- відсутність у складі доходів, що не враховуються при розрахунку трансфертів, вагомих дохідних джерел [11, с.207.].

Одним з найбільш проблемних та корупційних аспектів бюджетного фінансування є системи міжбюджетних трансфертів (субвенції, дотації, перерозподіл коштів між бюджетами місцевого рівня). У цьому контексті цілком доречною є міркування Пріхно І.М, що «в умовах децентралізації бюджетних видатків, пропорції та межі в соціальній сфері залишаються нечіткими та розмитими, а на фоні різноманітності підсистем здійснюється

дублювання одних функцій та упускання інших. Наявна система розпорядників бюджетних коштів створювалась із позиції ефективного розподілу обмежених фінансових ресурсів, при цьому видатки розподіляються за видами бюджетних установ, а не за їх функціональним призначенням у наданні послуг [12, с. 107]. При цьому, важливий вплив на якість та прозорість вказаних процесів здійснює рівень децентралізації регіонів.

Важливим фактором, що покликаний сприяти активізації соціально-економічного розвитку регіонів та, у тому числі, розширює повноваження регіонального менеджменту в сфері соціального забезпечення та розробки відповідної соціальної політики є реформа у сфері децентралізації. На сьогодні вже сформований і діє основний пакет нового законодавства, впроваджуються першочергові законодавчі ініціативи у напрямку реалізації реформи, серед яких:

- Закони України про внесення змін до Податкового та Бюджетного <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19> кодексів України. Завдяки цим змінам запрацювала фінансова децентралізація. Зокрема, місцеві бюджети за період 2014-2018 рр. зросли у 2,8 рази (на 123,4 млрд. грн.), а частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на 5,9% з 45,6% у 2014 р. до 51,5% на кінець 2018 р. [13, 14].

- Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» створив сприятливі умови для формування дієздатного базового рівня місцевого самоврядування. Станом на 2019 р. вже створено 806 об'єднаних територіальних громад до складу яких увійшли понад 4000 колишніх місцевих рад. Зараз понад 8,3 млн. населення проживають в об'єднаних територіальних громадах [15];

- Закон України «Про співробітництво територіальних громад» регулює механізм вирішення спільних проблем громад, серед яких розвиток соціальної інфраструктури, утилізація та перероблювання сміття,

використання водних ресурсів тощо. Створеним механізмом скористалася вже понад 1000 громад та підписано понад 200 договорів [16].

- Закон України «Про засади державної регіональної політики» розширює права регіональних органів влади у сфері планування соціально-економічного розвитку, диверсифікації джерел фінансування регіональних програм, міжрегіонального та міжнародного співробітництва. З початку реалізації реформи обсяги державної підтримки регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад зросли у 39 разів (з 0,5 млрд. грн. в 2014 р. до 19,37 млрд. грн. у 2018 р.) [17].

- Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства». Нові містобудівні повноваження отримали понад 100 міст, в тому числі понад 50 ОТГ [18].

- Пакет законів щодо розширення повноважень органів місцевого самоврядування та оптимізації надання адміністративних послуг дозволив делегувати органам місцевого самоврядування відповідного рівня повноваження з надання базових адміністративних послуг: реєстрацію місця проживання, видачу паспортних документів, державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб, підприємців, об'єднань громадян, реєстрацію актів цивільного стану, речових прав, вирішення земельних питань тощо [19].

Отже, на сьогодні закладено базові передумови для фінансової та адміністративної децентралізації регіонів України, що, при належному проведенні започаткованих реформ, сприятимуть розвитку регіональної інфраструктури, в тому числі і, соціальної сфери. Разом з цим, важливим фактором ефективної соціальної політики, що сприятиме підвищенню якості життя громадян є кореляція показників зростання соціальних виплат з одночасним зростанням ВВП. Не забезпечені економічними ресурсами соціальні виплати знижують їх цінність з точки зору задоволення базових потреб громадян та запускають негативні процеси інфляції, девальвації

національної валюти та призводять до негативних наслідків для фінансової системи загалом.

На сьогоднішній день фінансування соціальної сфери поширюється на заходи щодо підтримки розвитку культури, освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення. Основою фінансування соціальної інфраструктури є бюджетне фінансування.

За даними Державного Казначейства України, протягом 2014-2018 рр. загальні видатки на соціальну сферу у зведеному бюджеті України збільшилися на 230% , обсяг ВВП у фактичних цінах на 127%. Разом з цим, враховуючи дефлятор цін, реальний ВВП збільшився у порівнянні з 2014 р. на 126%. За період 2014-2018 рр. частка видатків на соціальну сферу у зведеному бюджеті України зменшилася з 59% у 2014 р. до 53% у 2018 р. На рис.5.1 наведено індекси ВВП та обсягів видатків на соціальну сферу із зведеного Бюджету України [20].

Найбільший розрив між приростом ВВП та видатками на соціальну сферу спостерігається у 2015 р., що пов'язується насамперед з окупацією окремих територій України та водночас зростанням чисельності внутрішніх переселенців.

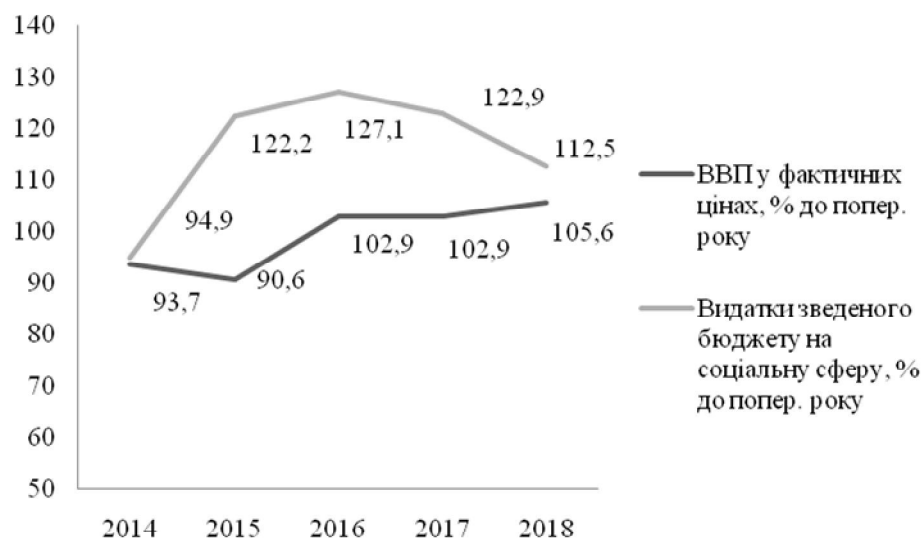


Рис. 5.1 Індекси фізичного обсягу ВВП та видатків зведеного бюджету України на соціальну сферу, % до попереднього року

Розраховано автором за даними: [20;21]

У 2016-2018 рр. розрив трохи скоротився за рахунок певної стабілізації економіки та скорочення окремих соціальних виплат, серед яких: державна соціальна допомога при народженні другої дитини, ліквідація або скорочення частини соціальних пільг, верифікація соціальної допомоги переселенцям, скорочення витрат на шкільне харчування тощо. Всі ці заходи, незважаючи на певну фіскальну оптимізацію, призвели до значного зниження соціальних стандартів, загострили проблему депопуляції населення України та призвели до зростання соціальної напруги.

У структурі видатків на соціальну сферу (рис. 5.2), протягом досліджуваного періоду відбулося скорочення витрат майже за всіма статтями, зокрема, освіта (-2,3%), соціальне забезпечення (-2,6%), охорона здоров'я (-1,6%), духовний і фізичний розвиток (-0,4%), і лише незначне зростання частки витрат на соціальний захист і (+1,0%).

Згідно з чинним Бюджетним кодексом України [13] соціальні видатки розподіляються між бюджетами різних рівнів, включаючи державний та місцевий бюджети.

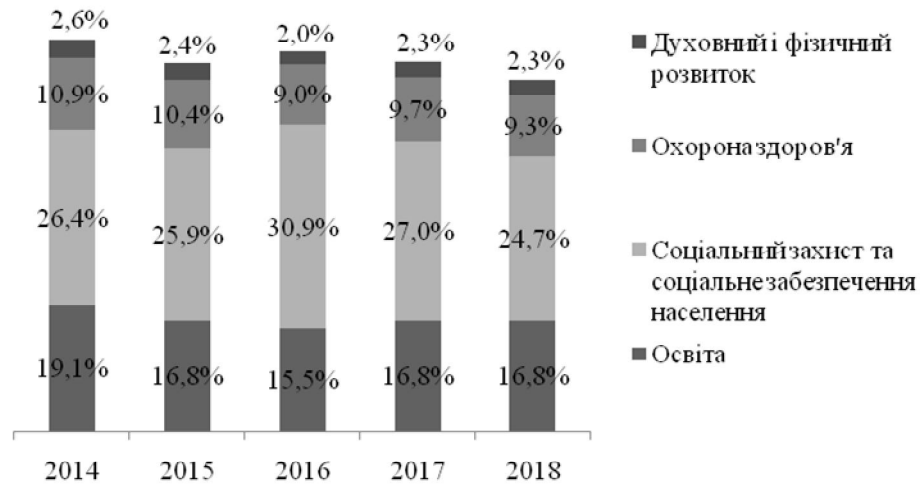


Рис.5.2. Структура соціальних видатків зі зведеного бюджету України за 2014-2018 рр., %

Розраховано автором за даними: [20; 21]

«Фінансування соціальних послуг, які безпосередньо споживає населення, здебільшого здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів. Зокрема, з цього джерела забезпечується надання гарантованих Конституцією України суспільних послуг, таких як освіта, охорона здоров'я, соціальний захист; за рахунок коштів місцевих бюджетів утримуються заклади культури, фізичної культури і спорту, фінансуються молодіжні програми. На рівні місцевих бюджетів здійснюється фінансування понад 75% видатків на освіту (фінансове забезпечення освітніх закладів нижчих рівнів – дошкільної та середньої освіти) та до 80% видатків на охорону здоров'я (фінансування закладів первинної та вторинної лікувально-профілактичної допомоги). Стосовно видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення населення, то їх фінансування забезпечується в межах 53% за рахунок коштів державного бюджету» [22, с.281].

Протягом 2014-2018 рр., спостерігалася різна динаміка зміни обсягів фінансування окремих соціальних сфер із бюджетів місцевого рівня (рис.5.3).

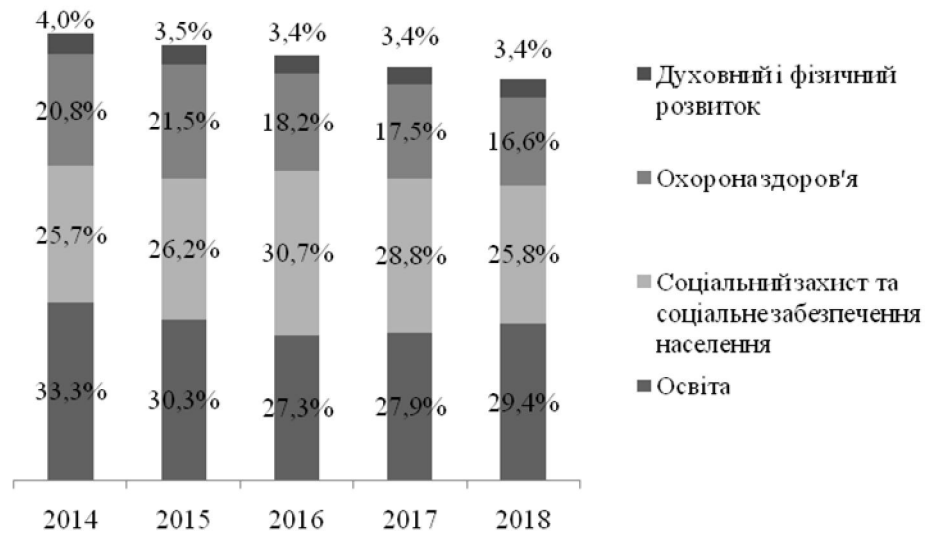


Рис. 5.3. Структура соціальних видатків з місцевих бюджетів України за 2014-2018 рр., %

Розраховано автором за даними [3; 20; 21]

Аналізуючи тенденції зміни видатків на соціальну сферу можна відмітити поступове збільшення темпів зростання видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення на фоні загального зниження темпів приросту видатків на освіту, охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, що негативно відображається на розвитку людського потенціалу в регіонах. Разом з цим, реформа децентралізації передбачає розширення обсягів повноважень регіональних органів влади та самоврядування щодо формування додаткових резервів та напрямків покращення ситуації з фінансуванням вказаних сфер соціального забезпечення на місцях.

Таким чином, однією з найважливіших складових регіональної політики у сфері соціального забезпечення та захисту населення є фінансовий механізм реалізації відповідних повноважень. В економічній літературі немає єдиної думки стосовно економічної сутності та складових фінансового механізму соціального забезпечення регіону.

Під фінансовим механізмом соціального захисту населення Жук О. Б. пропонує розуміти сукупність спеціально розроблених, законодавчо закріплених та визначених соціально-економічною політикою методів, інструментів і важелів акумулювання, перерозподілу та використання

фінансових ресурсів з відповідним організаційно-правовим забезпеченням з метою підвищення загального добробуту населення [23, с. 65]. Автор також детально розглянув джерела фінансування соціального захисту населення в Україні, серед яких основними є: державний бюджет, бюджети адміністративно-територіальних одиниць, спеціалізовані фонди, не бюджетні кошти, донорські та благодійні внески.

Схожих позицій дотримуються автори Пігуль Н., Люта О. та Бойко А., що розглядають фінансові механізми забезпечення соціальної сфери як цілісну систему організації фінансових відносин, які включають відповідні форми, методи та інструменти їх реалізації, в процесі мобілізації та розподілу фінансових ресурсів з метою створення умов для ефективного функціонування соціальної сфери в Україні на основі вирішення відповідних завдань, зумовлених соціальними функціями держави [24, с. 32].

Найбільш розгорнутим, на нашу думку, є визначення фінансового забезпечення соціального розвитку регіону Щербакової О.Л., під яким автор пропонує розуміти «сукупність заходів, спрямованих на мобілізацію наявних та виявлення і залучення потенційних фінансових ресурсів суб'єктів управління розвитком певної адміністративно-територіальної одиниці, а також ресурсів зовнішніх інвесторів та формування шляхом їх об'єднання фінансової основи для здійснення економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів, підтримки стабільного функціонування інфраструктури та вдосконалення регіонального життєвого середовища» [25, с.7].

Дослідники також обґрунтовують потенційні можливості фінансового забезпечення соціального розвитку за рахунок розширення джерел позабюджетного фінансування, серед яких найбільше перспективними є: самофінансування, кредитування, цільове інвестування та інші форми фінансового забезпечення.

На основі узагальнення проведених досліджень під механізмом фінансового забезпечення соціально-орієнтованого регіонального розвитку

надалі розумітимемо *комплексну систему горизонтальних та вертикальних фінансових відносин, що сприяє формуванню оптимально поєднаних та економічно збалансованих джерел і напрямків фінансування соціальних потреб населення у відповідності з державними стандартами та цілями соціально-економічного розвитку регіону.*

На рис.5.4. наведено розподіл повноважень у сфері соціального захисту та забезпечення населення між територіальними органами Міністерства соціальної політики та органами місцевого самоврядування, а також орієнтовні джерела фінансування означених повноважень.



Рис. 5.4. Розподіл повноважень у сфері соціального захисту населення між територіальними органами Міністерства соціальної політики та органами місцевого самоврядування

Джерело: складено автором на основі [26]

В умовах імплементації реформи децентралізації, поступово здійснюється перерозподіл доходів та видатків між державним та місцевими бюджетами з відповідною передачею відповідальності за фінансування соціальної сфери на місця. Зокрема, впродовж 2015-2017 рр. урядом послідовно передано на місцевий рівень адміністрування наступних видів податків: податок на доходи фізичних осіб (75%), плата за землю (100%), єдиний податок (100%), акцизний податок (5%), податок на нерухоме майно (100%), податок на прибуток (10%), державного мита (10%), 100% плати за надання адміністративних послуг, 80% екологічного податку. Це призвело до відповідного зростання дохідної частини місцевих бюджетів. Лише за період 2015-2016 рр. податкові надходження до регіональних бюджетів зросли у середньому на 50%. У табл. 5.2. наведено обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів у розрізі областей Причорноморського регіону.

Таблиця 5.2

Власні доходи місцевих бюджетів у розрізі областей
Причорноморського регіону, тис. грн.

Області	2014	2015	2016	2017	2018	2018/2014 приріст, %
Миколаївська область	2949913,00	2942972,50	4338753,00	5354247,00	6619124,00	124,38
Одеська область	6458974,52	6939798,25	10763161,00	13966161,00	14411254,8	123,12
Херсонська область	2649056,36	2273071,50	3300013,80	4036509,90	4202424,39	58,64

Джерело: за даними Одеської, Миколаївської та Херсонської обласних рад [27; 28;29]

За період 2014-2016 рр., зростання відбувалося трохи нижчими темпами у Миколаївській (+47%) та Херсонській областях (+25%), за період 2016-2018 рр., зростання відбувалося трохи нижчими темпами у Одеській (+34%) та Херсонській областях (+7%). Головним джерелом дохідної частини регіональних бюджетів залишається податок на доходи фізичних осіб, що розподіляється за такою пропорцією: 60% - місто (село), 15% на обласний

рівень та 25% у державний бюджет. Податок на доходи фізичних осіб досі залишається найбільшим джерелом і міських і обласних бюджетів. У 2018 р. загальна частка податкових надходжень у доходах обласних бюджетів Причорноморського регіону складала в середньому 83%. При цьому, основним джерелом їх наповнення був податок на доходи фізичних осіб (64% в середньому по регіону). Разом з цим проблемними питаннями адміністрування податку на доходи на рівні регіону залишається значна тінізація реальних доходів фізичних осіб та неврегульоване питання щодо регіональної прив'язки доходів громадян регіону й соціальних витрат. Тобто, податок на доходи з фізичних осіб громадянин сплачує за місцем роботи, а видатки з місцевого бюджету громадяни отримують за місцем проживання, що певним чином сприяє незбалансованості доходів та витрат. Вихід з ситуації на рівні територіальних громад вбачається лише за рахунок збільшення кількості робочих місць на цій території.

Аналіз доходів бюджету у розрізі областей Причорноморського регіону показав, що існує проблема значної диференціації податкових надходжень та інших доходів місцевих бюджетів (без міжбюджетних трансфертів) у розрахунку на одну особу наявного населення (табл. 5.3.).

Таблиця 5.3

Окремі показники дохідної частини бюджетів у розрізі областей Причорноморського регіону у розрахунку на 1 ос. наявного населення, грн.

Показник	Миколаївська область		Приріст, %	Одеська область		Приріст, %	Херсонська область		Приріст, %
	2016	2018		2016	2018		2016	2018	
1. Місцеві податки	165,67	927,91	460	212,9	1271,5	497	149,50	851,69	470
% у структурі	3,7	9,5	6	4,2	10,7	6	4,1	10,3	6
2. Податкові надходження	1838,12	3284,13	79	1957,6	3844,5	96	1372,9	2607,5	90
% у структурі	40,9	33,64	-7	38,5	32,3	-6	38,0	31,5	-7
3. Субвенція з державного бюджету	3,12	76,65	2357	3,99	69,76	1648	4,62	61,49	1231
% у структурі	0,07	0,79	0,7	0,08	0,59	1	0,13	0,74	1

Показник	Миколаївська область		Приріст, %	Одеська область		Приріст, %	Херсонська область		Приріст, %
	2016	2018		2016	2018		2016	2018	
4.Єдиний податок	152,75	408,13	167	192,3	462,10	140	134,8	409,91	204
% у структурі	3,4	4,2	0,8	3,7	3,9	0	3,7	5	1
5.Доходи без трансфертів	2074,44	3779,24	82	2339,9	4513,4	93	1711,2	3130,9	83
% у структурі	46,2	38,7	-8	46,1	37,9	-8	47,4	37,9	-10
6.Власні неподаткові доходи	257,42	1285,6	399	374,43	1758,8	370	235,37	1209,3	414
% у структурі	5,7	13,2	7	7,4	14,8	7	6,5	14,6	8
Загальні доходи у розрахунку на 1 особу	4491,5	9761,7	117	5081,2	11920	135	3608,4	8270,8	129

Джерело: розраховано автором на підставі даних [3; 21]

У 2018 р. загальний розрив між доходами місцевих бюджетів на одного жителя у розрізі областей Причорноморського регіону складав у середньому 30%. Найвищі доходи бюджету характерні для Одеської області, де обсяг доходу (із урахуванням трансфертів) у розрахунку на душу населення склав 11920 грн., найнижчий у Херсонській області – 8270 грн.

У структурі доходів близько 40% займають податкові надходження, в яких зросла частка місцевих податків у середньому на 7%. За період 2016-2018 рр. обсяг субвенцій з державного бюджету у розрахунку на душу населення в регіоні збільшилися в тисячі разів від 2357% (Одеська область) до 1231% (Херсонська область). Значне збільшення обсягів субвенцій з державного бюджету на виконання соціальних зобов'язань пов'язано насамперед зі зростанням мінімального розміру заробітної плати та підвищення цін на житлово-комунальні послуги. Серед позитивних тенденцій можемо відмітити зростання власних неподаткових доходів у досліджуваних регіонах а також збільшення податкових надходжень за рахунок місцевих податків.

Незважаючи на збільшення обсягів податкових надходжень, місцева влада й досі не має достатнього обсягу фінансових ресурсів для виконання

покладених на неї функцій і завдань. Крім цього, у 2017 р. відбулося скорочення обсягів фінансування окремих соціальних видатків на освіту з центрального бюджету (у відповідальності державного бюджету залишилося фінансування заробітної плати, а частину закладів професійно-технічної освіти передано повністю на баланс регіональних бюджетів та бюджетів територіальних громад), охорону здоров'я (з державного бюджету гарантується заробітна плата медичного персоналу, забезпечення медичними препаратами та обладнанням за встановленим переліком та фінансування загальнодержавних програм). Вирівнювання фінансової спроможності місцевих бюджетів щодо гарантованого забезпечення соціальних виплат та допомог у регіонах здійснюється за допомогою цільових дотацій.

Безумовно, загальна концепція бюджетного забезпечення місцевого самоврядування є логічною та доречною. Проте, запровадження нової моделі ринку електроенергії, перманентне підвищення цін на енергоносії на тлі перенесення відповідальності у сфері фінансування комунальних послуг та енергоносіїв соціальних закладів на місцевий рівень призводить до скорочення таких закладів на місцях, зниження обсягів соціальних послуг, порушення графіків навчання за рахунок значного збільшення канікул, зупинки або значного скорочення об'єктів культури та спорту. Крім того, негативні соціальні наслідки має також значне скорочення обслуговуючого персоналу в соціальних закладах, введення платних послуг тощо.

В цих умовах, звичайно, зростає залежність соціальної сфери регіону від його економічної самостійності та розвитку економіки за рахунок додаткового наповнення місцевих бюджетів, частина коштів з яких спрямовуються на реалізацію соціальних програм. Важливим принципом соціальної політики держави є конвергенція основних показників соціального забезпечення регіонів України з метою рівного доступу всіх громадян до надання соціальних послуг, гарантованого соціального забезпечення та підвищення рівня життя. Разом з цим, в умовах децентралізації різні регіони мають різні можливості щодо реалізації заходів

соціальної політики та різні пріоритети щодо ролі соціального розвитку у стратегії регіону.

Таким чином, механізм фінансування економічного розвитку регіону в умовах соціалізації передбачає всебічне й збалансоване використання прямих та непрямих методів забезпечення соціального розвитку. До прямих методів насамперед відноситься: фінансування гарантованих соціальних виплат та видатків через бюджети всіх рівнів та відокремлені цільові фонди, змішане фінансування соціальних програм регіону, прямі інвестиції у розвиток людського капіталу та розвиток соціальної інфраструктури.

До непрямих методів насамперед відноситься: стимулювання розвитку економіки регіону та створення робочих місць, стимулювання соціальної свідомості керівників підприємств, розширення державно-приватного партнерства, всебічна підтримка інноваційної діяльності та розвитку науки у регіоні, впровадження актуальних соціальних інновацій детінізація економіки регіону.

Результати аналізу структури видаткової частини регіонального бюджету у соціальній сфері підтверджують загальні тенденції останніх років по Україні, а саме: поступове скорочення у структурі видатків на освіту (у середньому на 5% по регіону) і видатків на охорону здоров'я (3%) та зростання видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення від 4,7% по Одеській області до 7,4% по Херсонській області.

Додатковими викликами соціального забезпечення розвитку регіонів є значне підвищення цін на енергоносії, що негативно впливає на рівень фінансової спроможності громад щодо утримання об'єктів соціальної інфраструктури та знижує загальний рівень життя громадян. Це, у свою чергу, зумовлює зростання кількості малозабезпечених сімей що потребують державної допомоги. У зв'язку зі стрімким збільшення цін на газ та енергоносії усе більша кількість домашніх господарств потребують соціальної допомоги, що здійснюється переважно у формі субсидій. Рівень

покриття домогосподарств субсидіями в останні роки можна вважати одним з індикаторів ефективності соціально-економічної політики у регіоні.

Аналізуючи інформацію щодо призначення та виплат субсидій малозабезпеченим сім'ям, слід зазначити, що відбулося суттєве зростання кількості сімей, яким призначили субсидії по всіх регіонах України, у тому числі по Причорноморському регіоні у три рази. Разом з цим, наприклад, у 2016 р. спостерігається поступове зменшення нарахувань у середньому на 8-9% за рахунок змін у нормах споживання, правилах отримання та більш жорсткої верифікації отримувачів.

Проведений аналіз показав, що порівняно з іншими, у Причорноморському регіоні спостерігаються одні з найнижчих середніх розмірів призначених житлових субсидій. Зокрема, у 2014 р. середній розмір житлової субсидії в регіоні складав 275 грн., що на 5% нижче середнього показника по Україні та на 40% - максимального середньо регіонального значення. У 2016 р. Херсонська область посіла перше місце серед регіонів за мінімальним середнім розміром житлової субсидії (859,8 грн.), Одеська та Миколаївська області також віднесені до кластеру з найнижчими розмірами середнього нарахування субсидій у розрахунку на одне домогосподарство. Враховуючи умови надання цього виду соціальної допомоги, можна говорити про те, що в Причорноморському регіоні досягнуто відносно вищих соціальних стандартів за показниками частки малозабезпечених сімей та їх сукупних доходів.

Проведений аналіз також показав, що існує тісна залежність між безробіттям населення та потребами в отриманні соціальних субсидій. У регіонах, де спостерігається високий рівень безробіття, питома вага сімей, що отримують субсидії вища, ніж у регіонах де рівень безробіття є нижчим. Таким чином, одним з головних завдань соціальної політики регіонів є стимулювання зайнятості населення та створення умов для підвищення доходів громадян, що матиме позитивний вплив не тільки на поліпшення

соціального розвитку, а також сприятиме підвищенню ділової активності у регіоні та зростання економіки в цілому.

Доречною у цьому контексті вважаємо думку Осіпової Л.В. та Плахтій В.Г., які вважають, що «в сучасних умовах проблема соціального захисту повинна вирішуватися шляхом трансформації політики доходів населення, а не через збільшення їх фінансування за рахунок державних коштів. Від політики встановлення системи державного захисту необхідно поступово переходити до політики, спрямованої на зростання індивідуальних доходів населення, щоб кожна працююча людина могла за рахунок власних коштів забезпечити себе необхідними соціальними послугами» [30, с. 133]. Саме тому, не прямим, проте вагомим напрямком удосконалення соціальної політики є формування регіональних програм ресурсозбереження, що включатимуть комплекс заходів щодо інформаційної, матеріальної та методичної підтримки поступового переходу домогосподарств регіону на використання енергозберігаючих приладів та використання альтернативних джерел енергії.

Таким чином, актуальними завданнями фінансування соціального розвитку регіону є:

- визначення основних джерел фінансового забезпечення соціального розвитку, прогноз власних надходжень та витрат;
- визначення додаткових джерел фінансування соціальної сфери;
- окреслення пріоритетних напрямків фінансування соціального розвитку та зосередження фінансових ресурсів на цих напрямках;
- визначення найбільш ефективних методів фінансового забезпечення;
- формування системи фінансових відносин.

Головною базою фінансування соціальних гарантій населення залишається регіональний бюджет з якого у першу чергу виділяються кошти на забезпечення соціальних виплат по захищених статтях. В цьому аспекті провідним чинником ефективності функціонування регіональної соціальної системи є забезпечення ефективності та прозорості міжбюджетних відносин

та ефективно виконання делегованих повноважень у цій сфері. Проте, обмеженість бюджетних коштів не дозволяє вирішувати весь комплекс специфічних проблем соціального розвитку, що постають перед кожним регіоном. Тому, важливим завданням регіональних органів влади та місцевого самоврядування є пошук додаткових джерел фінансування соціальної сфери та формування взаємовигідних фінансових відносин з потенційними «донорами», а також розвиток альтернативних форм надання соціальної допомоги та соціальних послуг.

До основних джерел позабюджетного фінансування соціальної сфери у регіоні Маслик Р.О. відносить:

- кошти недержавних організацій та міжнародних цільових фондів, що функціонують з певною метою і виконують визначені соціальні функції (захист жінок, дітей, забезпечення певних прав і свобод, розвиток творчого потенціалу тощо). На нашу думку, регіональні органи влади та місцевого самоврядування повинні стимулювати відкриття представництв таких організацій на території регіону, що сприяло б вирішенню певного кола специфічних проблем;

- благодійні та волонтерські організації;

- стимулювання соціального підприємництва [31].

На думку Башинського В.І., важливими напрямками мобілізації фінансових ресурсів та їх розподілу для покращення стану соціальної сфери регіону є:

- використання банківського потенціалу у сфері кредитування пріоритетних соціальних проектів та участі у соціальних програмах регіону;

- регіональна підтримка створення соціальних підприємств та організація відповідних соціальних робіт;

- використання соціального потенціалу бізнесу на основі укладення відповідних договорів;

- організація народного фінансування окремих соціальних проектів і програм [32].

Удосконалення фінансового механізму соціалізації розвитку регіонів, крім пошуку додаткових джерел фінансування соціальної сфери, також передбачає ефективний розподіл фінансових ресурсів, що забезпечить збалансований розвиток соціальної сфери регіону та сприятиме активному людському розвитку. У цьому контексті слушною є думка Макогона В., про те, що основною ціллю оптимізації розподілу фінансових ресурсів в соціальну сферу є: «Забезпечення ефективності бюджетних видатків, що передбачає оптимізацію їх частки за кожним напрямом у загальній структурі так, щоб їх фінансова архітектоніка забезпечувала вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Зазначене передбачає врахування їх впливу на результативність економічних процесів, оцінки потреби за кожним напрямом, взаємоузгодженості необхідних фінансових ресурсів на виконання завдань органів державної влади та місцевого самоврядування з темпами економічного зростання» [33, с. 123].

Підвищення ефективності розподілу бюджетних та позабюджетних фінансових ресурсів розвитку соціальної сфері потребує визначення їх пріоритетності та відповідної прив'язки до окремих видів доходів. Так, захищені статті доходів прив'язані до доходів державного бюджету та спеціалізованих фондів (фонд соціального страхування та пенсійний фонд). Пріоритетними напрямками фінансування з місцевих бюджетів є також утримання об'єктів соціальної інфраструктури, закладів охорони здоров'я та освіти. Разом з цим, інструментами регулювання та активізації соціального розвитку територій, а також вирішення поточних соціальних проблем є формування регіональних програм. У той-же час соціальні проекти і програми, що мають загальнонаціональне значення, чи специфічне спрямування повинні фінансуватися з різноманітних позабюджетних джерел. Для цього важливо створювати відповідні умови та формувати відповідні фінансові відносини на основі:

- активізації інформаційного-пропагандистської роботи у сфері соціального розвитку: проведення зустрічей та круглих столів з роботодавцями регіону, форумів для потенційних інвесторів;
- формування інституту регіональних гарантій щодо розвитку соціального бізнесу та сприяння створенню фондів народного фінансування;
- розширення можливостей для народного обговорення гострих соціальних проблем територіальних громад на правах партисипативного управління;
- створення умов для розвитку некомерційних організацій та відповідних фондів;
- залучення наукового потенціалу регіону до вирішення соціальних й економічних проблем.

Доцільно зазначити, що наведені заходи потребують відповідного організаційно-правового забезпечення та реформування системи регіонального управління соціальною сферою.

На основі проведених досліджень, нами розроблено напрямки вдосконалення фінансового механізму забезпечення соціально-орієнтованої моделі регіонального розвитку (табл. 5.5).

Доцільно додати, що в умовах поступового переходу до децентралізації зростає роль територіальних громад у процесах управління соціальною сферою. Разом з цим, «у переважній більшості населених пунктів України немає ні статутів територіальних громад, ні спеціальних положень місцевих рад. В тих містах, де статuti є ухваленими, механізми громадської участі часто-густо відрегульовано на користь не громади й громадянина, а органу місцевого самоврядування. Громадські ради виконують за таких умов декоративні функції. Це унеможлиблює реалізацію прав громадян на участь у вирішенні питань місцевого значення. Як результат, спостерігається неефективне управління, загострення соціальних конфліктів та широке розповсюдження радикальних форм громадського волевиявлення, таких як мітинги, пікети, страйки [34, с. 5].

Таблиця 5.5

Напрямки вдосконалення фінансового механізму соціально-орієнтованої моделі регіонального розвитку

Сфера Напрямки	Бюджетна сфера	Позабюджетна сфера
Доходи	<ul style="list-style-type: none"> - зміцнення самостійності місцевих бюджетів; - удосконалення адміністрування майнового податку; - перехід від короткострокового до середньострокового бюджетного планування; - ефективне управління майном територіальних громад; - впровадження механізмів зовнішніх запозичень; - стимулювання утворення власних доходів бюджетних установ 	<ul style="list-style-type: none"> - створення умов для залучення соціальних інвестицій; - залучення коштів недержавних організацій; - формування «соціальних фондів»; - залучення інвестиційних ресурсів у розбудову об'єктів соціальної інфраструктури; - стимулювання забезпечення корпоративних соціальних гарантій та допомог; - удосконалення механізму кредитування соціальної сфери
Видатки	<ul style="list-style-type: none"> - прозорий розподіл бюджетних коштів; - формування системи адресної допомоги; - оптимізація системи адміністрування видатків у тому числі через запровадження новітніх інформаційних технологій та створення інтегрованої інформаційної бази отримувачів соціальної допомоги 	<ul style="list-style-type: none"> - визначення чітких пріоритетів у сфері соціального розвитку регіону; - розробка регіональних програм щодо подолання найбільш гострих соціальних проблем у регіоні; - соціальні програми спрямовані а розвиток людського потенціалу та інституцій громадянського суспільства; - програми підтримки здоров'я та працездатності населення
Контроль	<ul style="list-style-type: none"> - чіткий розподіл повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування; - розробка та запровадження галузевих стандартів з надання соціальних послуг; - впровадження принципів партисипативної участі громадян у процесах формування регіональних соціальних програм та контролю розподілу бюджетних коштів на їх реалізацію 	

Отже, важливим напрямом удосконалення регіонального управління в умовах децентралізації, що матиме позитивний вплив у тому числі на прозорість розподілу коштів місцевих бюджетів є активізація громадянського

суспільства, залучення населення до прийняття управлінських рішень, що торкаються їх інтересів у різних сферах життєдіяльності.

Покращенню системи контролю за фінансуванням соціальної сфери сприятиме також:

- чіткий розподіл повноважень між різними рівнями розпорядників бюджетних коштів та уникнення дублювання окремих функцій;
- запровадження системи стандартів у виконанні соціальних програм;
- поступовий перехід від натуральних трансфертів (перед усім у формі пільг і субсидій) до цільових грошових виплат на основі укладених між державою та отримувачем допомоги відповідних договорів, що сприятиме більш раціональному використанню бюджетних коштів, раціональному використанню енергоресурсів на місцях та створить прозорі й справедливі умови тримання допомоги саме тим сім'ям, які цього потребують.

Характерною ознакою соціального становища Причорноморського регіону в останні роки є недостатні обсяги як бюджетного, так і позабюджетного фінансування, що, в свою чергу, негативно позначається на розвитку об'єктів фінансової інфраструктури, неякісному наданні соціальних послуг та не сприяє ефективному людському розвитку, який виступає не лише головною метою, а й ключовою детермінантою економічного розвитку регіону.

Враховуючи сучасний стан і тенденції соціально-економічного розвитку України, збільшення обсягів бюджетного фінансування в найближчій перспективі є проблематичним, у зв'язку з чим необхідно зосередити увагу на пошуку додаткових джерел і напрямків позабюджетного фінансування соціальних програм. У свою чергу, для соціальних установ, які фінансуються переважно за рахунок коштів місцевих бюджетів різних рівнів, доцільним є розширення автономії у сфері залучення та використання фінансових ресурсів. Це дозволить не тільки самостійно залучати додаткові фінансові кошти, а також витратити їх з урахуванням власних потреб та пріоритетів місцевого значення.

Узагальнюючи вищенаведені теоретичні та практичні аспекти фінансування соціальної інфраструктури, вважаємо за доцільне визначити принципи формування фінансових механізмів забезпечення регіонального розвитку:

1. Забезпечення цілісності та територіальної єдності України, в тому числі, враховуючи єдність просторової структури економіки та її взаємозв'язку із природою, суспільством та економічними відносинами.

2. Консолідація процесів централізації та децентралізації влади, узгодження інтересів держави, регіонів та міст.

3. Спрощення процедур трансферу послуг, що надаються державою та органами місцевого самоврядування, їх максимальне наближення до безпосереднього споживача.

4. Забезпечення державної підтримки регіонального розвитку за відповідними критеріями, строками та умовами, визначеними законодавчими нормами.

Таким чином, вдосконалення фінансового механізму соціально-орієнтовної моделі розвитку потребує комплексного обґрунтування та встановлення чітких і прозорих фінансових відносин у сферах формування доходів й розподілу видатків регіональних бюджетів на всіх рівнях, створення умов для додаткового залучення фінансових ресурсів з позабюджетних джерел, що спрямовуватимуться на реалізацію регіональних соціальних програм та створення ефективної системи контролю за функціонуванням фінансового механізму насамперед зі сторони територіальних громад.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 5

Проаналізовано сучасні підходи до фінансування регіонального розвитку, досліджено інструменти фінансування та проведена оцінка ефективності їх застосування. Визначено ключові проблеми фінансування

регіонального розв'язку та запропоновано напрямки їх вирішення. Практика господарювання сьогодні свідчить про необхідність оптимізації джерел наповнення місцевих бюджетів, розширення додаткових джерел фінансування, пошуку приватних фінансових ресурсів для задоволення потреб збалансованого регіонального розвитку.

Доведено, що в сучасних умовах розвитку нашої країни, зростає роль регіонів у забезпеченні регіонального розвитку. При цьому, зважаючи на особливості природного, економічного, соціального та фінансово-інвестиційного потенціалу, виникає потреба у розробці диференційованого набору інструментів та стимулів за допомогою яких в умовах розширення повноважень місцевих органів влади та управління забезпечуватиметься стійкий економічний розвиток та гарантування соціальних стандартів. З цією метою вивчено міжнародний досвід фінансування регіонального розвитку країн ЄС та запропоновано шляхи його запровадження у вітчизняну практику, вивчено внутрішні можливості щодо мобілізації додаткових фінансових ресурсів соціального забезпечення. Фінансування заходів державної регіональної політики та політики розвитку самих регіонів є запорукою ефективності реалізації механізмів розвитку та досягнення запланованих результатів національної та регіональних стратегій розвитку, підвищення конкурентоспроможності територій та добробуту їх населення.

В процесі проведення дослідження вивчені фінансові механізми соціально-орієнтованої моделі регіонального розвитку, визначені концептуальні підходи до формування та реалізації стратегії розвитку регіону в умовах соціалізації.

Наголошено, що одним з найвагоміших бар'єрів на шляху соціально-орієнтованої моделі розвитку економіки в нашій країні є недостатній рівень фінансового забезпечення соціальної сфери, що у поєднанні з неефективним механізмом формування і розподілу фінансових ресурсів призвів до негативних соціальних наслідків, зубожіння значної частини населення та деградації соціальних інституцій.

Окреслено основні проблеми у сфері фінансового забезпечення соціалізації регіонального розвитку в умовах запровадження реформи децентралізації, серед яких: збільшення обсягів фінансових повноважень у сфері фінансування соціальних послуг та інфраструктури на рівні регіонів при недостатньому обсязі фіскальних інструментів наповнення місцевих бюджетів, непрозорі механізми міжбюджетних трансфертів, стрімке зростання комунальних платежів, пов'язаних із зростанням цін на енергоносії та видатків у сфері соціальної допомоги, зокрема субсидій. Зазначено, що основним шляхом вирішення вказаних проблем є удосконалення фінансового механізму забезпечення регіонального економічного розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

ДО РОЗДІЛУ 5

1. Небава М. І., Ткачук Л.М. Управління регіональним розвитком. Електронний навч. посіб. URL: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/25nebava_upravlinnya_regionalnym_rozvytkom // (Дата звернення; 08.09.2019).
2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua> // (Дата звернення; 28.09.2019)
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua // (Дата звернення; 02.10.2019)
4. Моніторинги використання коштів ДФРР. Електронний ресурс. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ України. URL: <http://dfrr.minregion.gov.ua/Projects-list> // (Дата звернення; 10.10.2019)
5. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України № 385 від 06.08.2014 р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.
6. Посипанко Д. Секторальна бюджетна підтримка ЄС: напрями, фінансування, підготовка проектів / Д. Посипанко; ГО «Європейський діалог». URL: <http://dialog.lviv.ua/sektoralna-byudzhetna-pidtrimka-yes/>
7. Чукаєва І. К. Державно-приватне партнерство — сучасний механізм залучення інвестицій до інфраструктурних галузей. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. Вип. 2(2). С. 145-148. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2017_2%282%29_33
8. Пурський О.І. Соціально-економічний моніторинг як фактор збалансованого і стабільного розвитку регіону. *Бізнесінформ*. 2012. Вип.6. С.39-41
9. Брич В. Я. Формування соціальної регіональної політики. *Вісник Прикарпатського університету. Економіка*. 2014. Вип. X. С. 27-30

10. Степанова О.В. Фінансування соціального захисту в умовах децентралізації: зарубіжний досвід та національні реалії. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. Вип. 22. С.73-79
11. Гончарук Я., Кушлак О. Проблематика фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. (Частина 2). С.206-209
12. Пріхно І. М. Механізми фінансового забезпечення соціальної сфери в Україні. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 32. Ч. 1. С. 105–108
13. Бюджетний кодекс України від 09. 07.2010 р. №2456-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
14. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. №2755-VI. URL: <http://sfs.gov.ua/nk/>
15. Про добровільне об'єднання територіальних громад. Закон України від **25.12.2015 № 925-VIII**. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150925.html
16. Про співробітництво територіальних громад. Закон України від **17.06.2014 № 1508-VII**. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T141508.html
17. Про засади державної регіональної політики. Закон України від 05.02.2015 № 156-VIII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150156.html
18. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо децентралізації повноважень у сфері архітектурно-будівельного контролю та удосконалення містобудівного законодавства. Закон України від 09.04.2015 № 320-VIII. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150320.html
19. Кабінет міністрів України. Про реформу децентралізації URL: <http://decentralization.gov.ua/about>
20. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua> // (Дата звернення; 15.10.2019)
21. Офіційний сайт Рахункової палати України. URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16748561>

22. Малишко В.В. Фінансове забезпечення соціального розвитку в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. Вип. 7. С.280-284
23. Жук О. Б. Фінансовий механізм системи соціального захисту населення України.. 2017. Вип. 2 (51). С. 62–71
24. Пігуль Н. Фінансове забезпечення соціальної сфери в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2015. Вип.1. С. 30-35
25. Щербакова О. Л. Фінансове забезпечення соціально-економічного розвитку монофункціонального міста: *автореф. дис. ... канд. держ. упр.: спец. 25.00.04 – місцеве самоврядування*. Запоріжжя. 2012. 20 с.
26. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики. URL: України.<https://www.msp.gov.ua/content/polozhennya-pro-ministerstvo-socialnoi-politiki.html>
27. Офіційний сайт Одеської обласної ради. URL: <http://oblrada.odessa.gov.ua/odeska-oblast/byudzheth-odeskoyi-oblasti/>
28. Офіційний сайт Херсонської обласної ради. URL: <http://khor.gov.ua/hersonshhina/oblasniy-byudzheth-na-2017-rik/>
29. Офіційний сайт Миколаївської обласної ради. URL:https://www.mk-oblrada.gov.ua/document-list.php?group_id=184/
30. Осіпова Л.В. Фінансове забезпечення соціального захисту населення в Україні: сучасний стан та перспективи. *Проблеми економіки та політичної економії*. 2018. Вип. 1. С.125-137
31. Маслик Р.О.Фінансовий стан соціальних програм як інструментів здійснення соціального захисту населення України. *Технологический аудит и резервы производства*. 2014. Вип. 5/3(19). С.56-59
32. Башинський Т.В. Механізми реалізації соціальної політики в системі альтернатив фінансового забезпечення. *Автореферат. дис.. к.е.н. за спец. 08.00.07 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика*. – Хмельницький національний університет. 2016 р.

33. Макогон В.В. Бюджетні видатки у системі соціально-економічного розвитку країни. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2016. Вип. 3. С. 114-124
34. Лациба М. В., Бондаренко В.В. Як територіальна громада може впливати на вирішення питань місцевого значення. К. Український незалежний центр політичних досліджень. 2007. 108 с.
35. Проблеми та можливості фінансування інноваційних проектів з метою регіонального розвитку в Україні. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/43855/2/2017n875_Mishchuk_H_YIssues_and_capabilities_320-328.pdf (Дата звернення; 11.09.2019)
36. Про реформу децентралізації. URL: <https://decentralization.gov.ua/about> (Дата звернення // 15.09.2019)
37. План заходів на 2015-2017 роки з реалізації Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: затверджений Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання реалізації у 2015-2017 роках Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» № 821 від 07.10.2015 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/821-2015-п/print1446542150663211>
38. Фінансова децентралізація в Україні. Перший етап успіхів. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/03/Buklet-finansova-detsentrt-21.03.17.pdf>.
39. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. URL: <http://www.minregion.gov.ua/wp-content/uploads/2017/09/15.-Monitoring-Detsentralizatsiya-08.09.2017.pdf>.
40. Гуріна О.В., Гуріна Є.Є. Моделювання сталого економічного розвитку регіону в контексті соціо-еколого-економічної взаємодії. *Колективна монографія. Mechanisms of stimulation of socio-economic development of regions in conditions of transformation*. Monograph. Opole: The Academy of management and Administration in Opole, 2019; ISBN 978-83-946765-7-5; pp.330

41. Гуріна О.В., Іртищева І.О., Стегней М.І. Financial mechanism of the socio-oriented economic development of the Black Sea region. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 4, No. 4, 2018. p. 202-208. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2018-4-4-202-208>. URL: <http://www.baltijapublishing.lv/index.php/issue/article/view/500>

