

References

1. Informaciya pro stan i rozvytok strachovogo rynku v Ukraini [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine] / Natsionalana komissiya, shcho zdiysnyuye derzavne reguluyuvannya ryнкiv finansovykh poslug [National Commission for State Regulation of Financial Services Markets of Ukraine], available at: <https://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvytok.html> [in Ukrainian].
2. Supreme Council of Ukraine (2003), Pro nederzhavne pensijne zabezpechennya [On private pension provision]. Law of Ukraine, adopted on 2003, Juli 7, 1057-IV. Retrieved from Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy, 2003, N47-48, p.372[in Ukrainian].
3. Supreme Council of Ukraine (1996), Pro strachuvannya [On insurance]. Law of Ukraine, adopted on 1996, March 7, 86/96-BP. Retrieved from Vidomosti Verhovnoi Rady Ukrainy, 1996, N18, p.78 [in Ukrainian].
4. Informaciya pro stan i rozvytok nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennya Ukrainy [Information on the status and development of private pension Ukraine] / Natsionalana komissiya, shcho zdiysnyuye derzavne reguluyuvannya ryнкiv finansovykh poslug [Commission for State Regulation of Financial Services Markets of Ukraine], available at: <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvytok-npz.html> [in Ukrainian].
5. Renkingy za 2015 rik [Ranking by 2015] / Natsionalana asociaciya NPF ta administratoriv NPF (NAPFA) [National Association of Administrators NPF and NPF Ukraine (NAPF)], available at: <http://www.napfa.com.ua> [in Ukrainian].
6. Sachacky V. (2005), Rol ta misce strachuvannia zhyttja u systemi nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennia [The role and place of life insurance in the private pension system]. Strachova sprava , №1(17)2005, available at: <http://forinsurer.com/public/06/01/24/2796> [in Ukrainian].
7. Zelinska A.Yu. (2009), Osoblyvosti dijalnosti strachovykh kompaniy u systemi nederzhavnogo pensijnogo zabezpechennia [Features of insurance companies in the private pension system]. Magisterium, 35, pp. 12-17[in Ukrainian].

УДК 336.1

В. О. Ткач

*доктор економічних наук, доцент
завідувач кафедри менеджменту,
Красноармійський індустріальний інститут
Донецького національного технічного університету, м. Покровськ*

А. О. Пелехатий

*кандидат економічних наук,
науковий співробітник,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів*

**ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ
В РЕГІОНАЛЬНОМУ ВИМІРІ**

Статтю присвячено дослідженню фінансовим аспектам роздрібної торгівлі в регіональному вимірі, як основної ланки при формуванні середнього класу в державі. Визначені механізми фінансової підтримки суб'єктам роздрібної торгівлі з боку влади.

***Ключові слова:** роздрібна торгівля, малий бізнес, фінансові ресурси, механізм фінансової підтримки, фінансування.*

Tkach V., Pelekhaty A. FINANCIAL COMPONENTS OF RETAIL TRADE IN THE REGIONAL MEASUREMENT

The article is devoted to the study of financial aspects of retail trade in the regional dimension, as the main link in the formation of the middle class in the state. The experience of other countries in the issues of financing small enterprises for their development has been analyzed and the main mechanisms of financial support for the subjects of retail trade by the authorities have been determined.

***Keywords:** retail trade, small business, financial resources, financial support mechanism, financing.*

Ефективне функціонування ринкової економіки можливе за умови існування різних за своїми розмірами підприємств – великих, середніх і малих, кожне з яких має свої достоїнства і недоліки. Незважаючи на те, що економічну силу будь-якої країни визначають перш за все великі підприємства, малий бізнес (МБ) продовжує займати особливе місце в економіках більшості розвинених країн. Його важливість і значущість пояснюються тим, що малі підприємства (МП) є фундаментальною основою для побудови конкурентного середовища, а також базою для формування у суспільстві середнього класу.

Загальні проблеми функціонування і розвитку, а також питання фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності активно досліджуються науковцями. Серед них: О. Барановський, Л. Буряк, З. Варналій, Л. Воротіна, І. Дугін, А. Єпіфанов, З. Залога, Т. Кондратюк, В. Кочетков, О. Мазур, В. Москаленко, Л. Павлова, І. Сало, О. Стоянова, П. Уїлсон, М. Шехова та інші.

Метою статті є необхідність створення комплексної системи фінансового забезпечення функціонування і розвитку підприємств роздрібною торгівлі на регіональному рівні.

Малий бізнес є невід'ємною складовою частиною економік більшості розвинених країн. Він створює до 60% ВВП, забезпечує роботою більше половини населення країн Західної Європи та США, вносить суттєвий вклад в експортний потенціал (його частка в загальних обсягах експорту різних країн коливається від 15 до 40%), сприяє оперативному впровадженню у виробництво останніх досягнень науки і техніки тощо. Також останнім часом розвиток МБ все частіше розглядається як найбільш ефективний спосіб розвитку депресивних регіонів, а також усунення територіальних та галузевих диспропорцій економічного розвитку країни.

Фінансові ресурси займають особливе місце серед інших видів ресурсів. Пояснюється це тим, що тільки вони можуть бути безпосередньо і з мінімальними втратами часу трансформовані в будь-який інший вид ресурсів.

В сучасних умовах політика, що проводиться регіональними властями, відносно малого бізнесу набуває ключового значення. При цьому відбувається і розмежування функцій центральних і місцевих органів влади. Перед центральними органами влади стоять задачі формування стабільної і прогнозованої макроекономічної ситуації в країні; прийняття законодавчої бази, стимулюючої розвиток малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлі); забезпечення фінансування загальнонаціональних програм розвитку (у тому числі і програм кредитування) і т.п. Місцеві власті концентруються на розвитку інфраструктури; на підтримці пріоритетних галузей; створенні сприятливого підприємницького клімату та ін.

Як вже говорилося раніше, в розвинених країнах все більше уваги надається підтримці малому підприємству (у тому числі і роздрібною торгівлі) на регіональному рівні. У випадку із фінансуванням малого підприємства (у тому числі і роздрібною

торгівлі) ця тенденція також достатньо чітко простежується. Місцеві власті, виступаючи гарантом, можуть допомагати підприємствам свого регіону бути більш конкурентними як в залученні прямих іноземних інвестицій, так і в залученні внутрішніх інвестицій. Таким чином, гарантійні схеми, реалізовані в рамках регіональних програм можуть внести значний внесок у розвиток малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлі) регіону.

При цьому накопичений закордоном досвід у сфері кредитування малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлі) показує, що надання прямих кредитів за рахунок державного бюджету створює тепличні умови, виявляючи до того ж гальмуючий ефект на розвиток фінансових ринків. Пояснюється це тим, що фінансування в рамках проектів пільгового доступу до кредитних ресурсів йде, як правило, через спеціальні фонди контрольовані державою. Подібний підхід має наступні недоліки: бюрократизація діяльності; недостатня адаптаційна здатність; низький рівень управління ризиками при неправильному наданні кредиту (збитки лягають на платника податків, а не на майно відповідальних банківських фірм); відсутність конкуренції; потенційна небезпека, що рішення про видачу кредитів ухвалюватиметься, ґрунтуючись не на економічній доцільності.

У світовій практиці вважається нормою державне заохочення малого підприємництва на користь суспільства і держави. При цьому задача держави полягає не у тому, що б просто передати суб'єктам малого підприємництва фінансові, технічні та інші ресурси, не в тому, щоб підтримувати їх за будь-яку ціну, а в тому, щоб на основі правової і економічної бази допомогти їм виживати, створити можливості для зростання і саморозвитку в умовах ринку. Як свідчить світова практика, стимулюючий вплив держави повинен бути орієнтований на те, щоб мале підприємство в різних галузях активно впливало на процес демонополізації виробництва, забезпечуючи насичення національного і зовнішнього ринків новими товарами і послугами.

Аналіз показників розвитку малого підприємництва України дає можливість зробити висновок про недостатній його рівень. Серед основних негативних тенденцій потрібно виділити:

1) уповільнення темпів зростання кількості суб'єктів малого підприємництва порівняно з іншими країнами, що у поєднанні із невисокими абсолютними значеннями затягує формування розвинутого сектора МБ, а також перехід його на стадію сталого розвитку;

2) існування суттєвих територіальних диспропорцій у розвитку малого бізнесу;

3) недостатня роль малих підприємств у вирішенні соціально-економічних проблем;

4) в Україні останніми роками держава залишалася скоріш стороннім спостерігачем і виявляла активність лише при збиранні податків з підприємницького корпусу.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ УКРАЇНИ

Досвід світового розвитку свідчить, що державна політика, яка спрямована на підтримку і сприяння розвитку малого підприємництва, в умовах розвитку ринкової економіки сприяє досягненню збалансованого зростання економіки.

Державна політика у галузі малого підприємництва з погляду централізації управління

здійснюється на трьох рівнях: місцевому, регіональному, державному.

Значущість елементів системи державної підтримки малого підприємництва на різних рівнях державного управління показана в таблиці 1.

Таблиця 1.

Система державної підтримки малого підприємництва

Елементи системи державної підтримки малого підприємництва	Державний рівень	Регіональний рівень	Місцевий рівень
1. Економічні: - субсидії; - кредитування; - державне замовлення; - надання гарантій; - надання пільг (податкових та ін.)	+ + + + ++	++ + ++ ++ +	+++ +++ +++ +++ +++
2. Розробка та прийняття нормативно-правових актів у сфері регулювання малого підприємництва	+++	++	+
3. Адміністративні: - введення обмежень на деякі види діяльності; - встановлення правил торгівлі; - проведення перевірок діяльності малих підприємств.	+++ +++ +	+ +++ +	+ + +++
4. Створення інфраструктури підтримки малого підприємництва: - бізнес-інкубатори; - технопарки; - фонди підтримки та розвитку малого підприємництва; - інформаційне забезпечення; - розробка програм підтримки та розвитку малого підприємництва	+ +++ + + ++	+++ + ++ + ++	+ + +++ +++ +++

Примітка: Розроблено на основі джерела 2.

«+» – низька значущість (застосування малоефективне)

«++» – середня значущість (застосування бажане)

«+++» – висока значущість (застосування необхідне)

Основні тенденції розвитку малого підприємництва носять яскраво виражений регіональний і місцевий характер. Рівень і система підтримки малого підприємництва не може бути однаковою в різних країнах і регіонах усередині країни. Розмір державної допомоги залежить від рівня розвитку економіки і малого підприємництва в ньому.

Основним принципом побудови державної політики у сфері малого підприємництва є поєднання принципу невтручання у виробничу діяльність підприємця з принципом соціального партнерства. Завданням держави є побудова соціально-ринкової економіки, що реалізовує досягнення як економічних, так і соціальних цілей. Важливим принципом державної політики є принцип децентралізації і розширення прав регіонів та місцевого самоврядування у сфері малого підприємництва. Він полягає в зміщенні всієї практичної допомоги суб'єктам малого підприємництва на місцевий рівень, оскільки саме тут влада і підприємці вступають в безпосередні відносини.

Вибір конкретних шляхів підтримки залежить від природних, матеріальних, трудових та інших ресурсів регіону.

Головними питаннями, які потрібно вирішити місцевій владі, як показує закордонний досвід, є: 1) формування інфраструктури малого бізнесу; 2) створення сприятливого підприємницького клімату, включаючи налагодження партнерських відносин між підприємцями та владою; 3) полегшення

доступу малих підприємств до зовнішнього фінансування.

Основні механізми фінансової підтримки на регіональному рівні наведені в таблиці 2, в якій розглянуто можливі напрями вирішення проблеми фінансування малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлю), а також дана коротка характеристика кожного з них.

Всі ці механізми фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва можуть бути застосовані у будь-якому регіоні України. Додатковим аргументом на їх користь є також те, що більшість з них не потребуватиме великих витрат з боку регіональної влади. Фактично суттєве бюджетне фінансування необхідно для створення гарантійних фондів кредитування, пільгового кредитування та спільного фінансування. Всі інші механізми вимагають лише організаційної та технічної підтримки з боку влади.

З урахуванням всього вищенаписаного можемо зробити висновок про те, що існує достатньо механізмів, які можуть бути використані для підтримки (у тому числі і фінансової) малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлю) на регіональному рівні. В той же час закордонний досвід не може бути прямо застосований в умовах нашої країни. Пояснюється це тим, що кожна держава має власні історичні та культурні особливості, які впливають на підприємницьку культуру, відношення суспільства до підприємців, галузеву структуру економіки і т.п.

Таблиця 2.

Механізми фінансової підтримки малого підприємництва (у тому числі і роздрібно́ї торгівлі)

Механізми фінансової підтримки малого підприємництва (у тому числі і роздрібно́ї торгівлі)	Вигоди, які можливо отримати
1. Гарантійні фонди кредитування Надання гарантій на всю суму кредиту наданого МП або на його частину (як правило від 30 до 70%)	Зниження ризику неповернення кредиту; Зниження відсоткової ставки за кредитами
2. Пільгове кредитування Позика на тривалий термін по ставці нижчій за ринковий рівень. Це досягається за рахунок розміщення спеціального депозиту місцевими або центральними органами влади у уповноважених банківських установах	Мультиплікація обсягів виданих кредитів; Зниження ставок за кредитами за рахунок ставок по депозитам
3. Спільне фінансування Форма кредитування, в процесі якої декілька державних та/або приватних організацій об'єднуються з метою кредитування окремих проектів у сфері малого бізнесу або з метою безпосереднього кредитування МП	Можливість кредитування частини проектів по тарифним ставкам; Зниження середніх відсоткових ставок по кредитах, що залучаються для реалізації проекту
4. Лізинг З економічної точки зору це довгострокова оренда машин, обладнання, споруд виробничого призначення, передбачає можливість їх наступного викупу орендарем у кінці строку дії лізингового договору	Забезпечення повернення основної частини кредиту у вигляді обладнання, що надається у лізинг; Розстрочка оплати обладнання, прискорена амортизація, зниження суми гарантій
5. Франчайзинг Змішана форма великого і малого підприємництва, при якій великі фірми (франчайзери) укладають договори із МП на право діяти від імені франчайзера. Франчайзер зобов'язується забезпечувати МП товарами, технологіями, надавати усіляку допомогу в бізнесі	Розширення бізнесу тільки за рахунок змінних витрат; Економія на постійних витратах
6. Консалтинг Діяльність спеціалізованих фірм, яка полягає у консультуванні МП з питань економіки, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення і реєстрації фірми, досліджень і прогнозування ринку товарів та послуг, інновацій	Підвищення якості підготовки і супроводу проектів; Економія на витратах по розробці проектів
7. Централізований бухгалтерський облік Надання спеціалізованими фірмами послуг малим підприємствам з ведення бухгалтерського та податкового обліку	Розширення клієнтської бази аудиторських фірм; Економія витрат на зарплату бухгалтерії та податкове планування
8. Венчурне фінансування Фінансування технічних нововведень, наукових досліджень і розробок, впровадження винаходів і відкриттів	Вихід на високодохідні проекти; Первинна фінансова підтримка інновацій
9. Кредитні спілки Добровільне громадське об'єднання створене для акумулювання грошових коштів та взаємного кредитування	Акумуляція грошових коштів; Пільги при цільовому кредитуванні учасників спілки
10. Бізнес-центри Надають консультаційні, маркетингові, аудиторські послуги малим підприємствам	Комплекс послуг для широкого кола клієнтів ; Економія на організаційних витратах по веденню бізнесу
11. Бізнес-інкубатори Суттєво знижують витрати підприємств на утримання інфраструктури (охорона, централізоване водо-, газо-, енергопостачання). Особливо ефективні при реструктуризації великих промислових підприємств	Зростання кількості клієнтів, зайнятих у виробничій сфері; Економія на оренді виробничих, офісних приміщень, виробничих потужностей та загальновиробничих витратах
12. Комплексне обслуговування малих підприємств Велика кількість МП використовує послуги аудиторської, консалтингової, юридичної, страхової, лізингової та інших фірм. За рахунок цього знижуються витрати по контролю за діяльністю окремо взятого МП, а самі МП як результат отримують знижку на послуги, що надаються комплексом перелічених фірм	Розширення кількості легально працюючої клієнтури; Висока якість послуг для малих підприємств при мінімальних витратах
13. Реструктуризація промислових підприємств Задача в оренду або продаж малим підприємствам невикористованого майна великої компанії. За рахунок цього вона може покращити структуру власних активів та забезпечити використання обладнання, яке б за інших умов простоювало	Запуск вільних виробничих потужностей; Незалежність особистих доходів колишнього працівника від результатів роботи підприємства-банкрута

Аналіз стану малого підприємництва (у тому числі і роздрібно́ї торгівлі) України показав, що незважаючи на практично шестикратне зростання, рівень розвитку вітчизняного підприємництва поки не може вважатись задовільним. Так, за рівнем розвитку Україна відстає від аналогічних показників розвинених країн. Але проблема, перш за все, полягає не в кількісних, а в якісних показниках розвитку. Із року в рік зберігається низка негативних тенденцій. Це і скорочення темпів приросту числа малих підприємств, збільшення частки непрацюючих підприємств, збитковість сектору, переважання торгових видів діяльності, невеликий обсяг вкладень

в технічні інновації, скорочення числа зайнятих на малих підприємствах (у тому числі і роздрібно́ї торгівлі), низькій середній розмір оплати труда найманих працівників тощо.

Ця ситуація склалась багато в чому завдяки існуючій системі підтримки малого підприємництва (у тому числі і роздрібно́ї торгівлі). Політика в цій сфері вимагає нових підходів, так проведений аналіз показав, що вона все ще знаходиться на етапі становлення, а більшість задач поставлених перед центральними органами влади в цій області не було вирішено повною мірою.

До того ж світовий досвід показує, що кардинальне розширення масштабів діяльності малих підприємств (у тому числі і роздрібною торгівлю) і збільшення їх внеску в економічний і соціальний розвиток країни вимагає створення системи адресної державної підтримки малого підприємництва (у тому числі і роздрібною торгівлю) на всіх рівнях: загальнодержавному, регіональному і місцевому.

Список використаних джерел

1. Артус М.М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки // Фінанси України (укр.)- 2005.- № 5.- С.54-60.

2. Бакуменко В. Аналітичне забезпечення формування державно-управлінських рішень // Вісн. УАДУ. – 2000. – №4. – С. 351-360.

3. Барановський О. Державна підтримка малого бізнесу: світовий досвід і Україна // Економіка України. – 1993. - №6. – С.74-79.

4. Берницька Д.І. Державне регулювання розвитку малого бізнесу в регіоні: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 / Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. — Л., 2003. — 20 с.

5. Білоус Г. М. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2000. – № 2. – С. 34–40.

6. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, КОО, 2003. – 302 с.

7. Кондратюк Т.В. Державна політика підтримки малого бізнесу / Монографія. – К.: Видавничий центр «Академія», 2003. – 112 с.

8. Хогтон Дж., Кук Н., Ісакова Н. Взаємодія державних і недержавних структур у справі формування політики підтримки малого бізнесу: варіант для України // Економіка України. – 1997. - №11. – С. 42-47.

9. Чумаченко М.Г. Нариси з економіки регіону. – К.: Наукова думка, 1995. – С.16-17.

References

1. Artus M.M. (2005). Finansovyy mekhanizm v umovakh rynkovoyi ekonomiky [Financial mechanism in a market economy]. *Finansy Ukrayiny - Finance Ukraine*. Vol. 5, pp.54-60.

2. Bakumenko V. (2000). Analitychne zabezpechennya formuvannya derzhavno-upravlins'kykh rishen' [Analytical support the formation of public-management solutions]. *Visn. UADU [Bulletin UAPA]*. Vol. 4, pp. 351-360.

3. Baranovs'kyi O. (1993). Derzhavna pidtrymka maloho biznesu: svitovyy dosvid i Ukrayina [State support for small business: world experience and Ukraine]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine's economy*. Vol. 6, pp.74-79.

4. Bernyts'ka D. I. (2003). Derzhavne rehulyuvannya rozvytku maloho biznesu v rehioni [State regulation of small business development in the region]. (Ph.D. in Econ. thesis, L'viv. nats. un-t im. I.Franka, L'viv, Ukraine). [in Ukrainian].

5. Bilous H. M. (2000). Rozvytok maloho pidpryyemnytstva v Ukrayini [Small business development in Ukraine]. *Ekonomika Ukrayiny – Ukraine's economy*. Vol. 2, pp. 34–40.

6. Varnaliy Z. S. (2003). *Male pidpryyemnytstvo: osnovy teorii i praktyky [Small business: basic theory and practice]*. K.: Znannya, KOO, 302 p.

7. Kondratiuk T. V. (2003). Derzhavna polityka pidtrymky maloho biznesu [Government policy to support small business]. K.: Vydavnychy tsentr «Akademiya», 112 p.

8. Khohton Dzh., Kuk N., Isakova N. (1997). Vzayemodiya derzhavnykh i nederzhavnykh struktur u spravi formuvannya polityky pidtrymky maloho biznesu: variant dlya Ukrayiny [The interaction of public and private institutions in the case of policy to support small businesses: an option for Ukraine]. *Ekonomika Ukrayiny - Ukraine's economy*. Vol. 11, pp. 42-47.

9. Chumachenko M. H. (1995). *Narysy z ekonomiky rehionu [Essays on the regional economy]*. K.: Naukova dumka, pp.16-17.