

- регіональне розмежування функцій між центральними, регіональними і місцевими органами державної влади з делегуванням широких повноважень адміністративно-територіальним одиницям при збереженні за центральними органами загальних координаційних функцій, що забезпечує єдність економічного простору та господарського регулювання;
- розробка й реалізація системи державних програм фінансового, технологічного, інформаційного, консультаційного, зовнішньоекономічного, кадрового сприяння малому підприємству;
- асигнування програм підтримки малого підприємництва з бюджетів різних рівнів, створення стимулюючих податкових інструментів, використання різноманітних форм і методів фінансування, створення спеціалізованих фінансових, кредитних, страхових та інвестиційних інститутів, заохочення приватних кредитів та інвестицій у сферу малого підприємництва шляхом державних гарантій, страхування тощо;
- орієнтація на непрямі форми підтримки малого підприємництва, які не спотворюють (не деформують і не гальмують) вплив ринкових механізмів;
- взаємодія органів державної влади різних рівнів із спілками та об'єднаннями підприємців з метою врахування їхніх пропозицій при розробці та прийнятті відповідних рішень, нормативно-правових актів тощо.

Світовий досвід свідчить про те, що особливо велику роль відіграє державна підтримка малого підприємництва у кризових умовах. Прикладом цього можуть бути післявоєнні Японія і Німеччина, Англія кінця 70-х років, країни Східної Азії в останні 10-15 років. Досвід зарубіжних країн становить певний інтерес для України, і загальні риси, властиві багатьом країнам, мають враховуватися при формуванні державної політики підтримки малого підприємництва в Україні. Основними причинами, які перешкоджають розвитку малого бізнесу в Україні, є надмірне державне регулювання економіки, труднощі реєстрації / ліцензування, фіскальні проблеми, недоступність залучення фінансової підтримки, недобросовісна конкуренція і корупція.

Література

- 1 Аналітика малого підприємництва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.giac.ru>.
- 2 Лебедева С.Ю. Регулювання та підтримка малого і середнього підприємництва в ЄС.
- 3 UNIDO. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unido.org>.

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ

Олейникова О.О.
Малетіна А.А.

Одеський національний політехнічний університет

Страховий ринок як сфера економічних відносин, являє собою невід'ємну частину фінансового ринку країни, тому існуючі проблеми фінансів та економіки держави в цілому негайно відображаються на його кон'юктурі. Будь – які зміни соціально – економічної ситуації безпосередньо впливають на діяльність страхових компаній. [1] Основними проблемами вітчизняного страхового ринку на сучасному етапі залишаються недосконале законодавство, непрозорість інформації щодо діяльності страхових компаній, несприятливі умови інвестування, недобросовісність деяких страховиків, які виживають за рахунок демпінгування цін на страхові послуги, водночас не дотримуючись своїх зобов'язань, недовіра населення до страхового ринку в цілому.

У сучасних умовах розвиток страхових компаній є досить ризикованим у зв'язку з нестабільністю національної економіки; загрози банкрутства компаній через незадовільний

фінансовий стан; невиконання зобов'язань між страховиками, наприклад, щодо перестраховування; неплатоспроможністю населення. [2] Тому сьогодні ефективно управління страховим бізнесом неможливе без оптимально побудованої стратегії страховика на підставі інтеграції основних систем управління компанією: управління попитом, управління кадровими та фінансовими ресурсами, управління партнерськими мережами, управління внутрішньою структурою. Організаційну модель управління стратегічним розвитком страхової компанії можна представити наступним чином: (рис 1.)



Рис. 1. Організаційна модель управління стратегічним розвитком страхової компанії

В страхуванні, як і в економіці в цілому, стратегія – це деталізований план дій компанії щодо досягнення поставлених цілей, які в результаті забезпечують виконання місії компанії. Планування, в тому числі і стратегії розвитку компанії є потужним інструментом ефективного управління.

В якості базових стратегій поведінки страхової компанії на ринку можна виділити наступні: стратегія розвитку господарського портфеля страхової компанії; оптимальна стратегія розвитку для кожної стратегічної страхової одиниці; стратегія зростання страхової компанії; конкурентні стратегії.

До основних цілей стратегічного розвитку страхових компаній на сучасному етапі відносять:

- підвищення ефективності діяльності (отримання довгострокового прибутку) на основі максимального пристосування страхових продуктів до вимог споживачів;
- підвищення рівня конкурентоспроможності страхових організацій за рахунок підвищення якості страхових послуг;
- формування попиту на страховий захист за допомогою активного впливу на кон'юнктуру страхового ринку і споживчий попит. [3]

Для забезпечення стабільного функціонування і реалізації поставлених стратегічних цілей страховикам необхідно вирішувати наступні оперативні завдання:

- побудова адаптивних організаційних структур страхової компанії, орієнтованих на потреби ринку;
- інтеграція діяльності всіх підрозділів страхової компанії на підставі формування чітких горизонтальних зв'язків між її підрозділами;
- впровадження сучасних інформаційних технологій в діяльність страхової компанії (перехід на електронну форму ведення бізнесу, використання системи CRM);
- формування оптимального портфеля страхових продуктів на основі запитів споживачів;
- підвищення ефективності андеррайтингу, який включає: аналіз ризиків; прийняття рішення про страхування відібраних ризиків або відмову у страхуванні; визначення умов договору страхування і розробку заходів щодо зниження ризиків;

- розробка ефективних заходів щодо захисту інтересів страхувальників;
- використання сучасних методів і способів продажу страхових продуктів;
- постійна підтримка нормативного рівня фінансових показників діяльності компанії;
- ефективна мотивація співробітників компанії;
- підвищення прозорості страхових операцій.

В процесі розробки та реалізації стратегії розвитку страхової компанії доцільно використовувати методи ситуаційного оперативного аналізу, який дозволяє одержати уявлення про стан об'єкта управління на основі визначення основних факторів, що впливають на розвиток управлінської ситуації і характеру їхнього впливу. [3] Можливі питання щодо проведення ситуаційного аналізу наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Питання щодо проведення ситуаційного аналізу страхової компанії

Фактори впливу на управлінську ситуацію	Питання ситуаційного аналізу
Страховий ринок	1. Яка ємність страхового ринку та частка ринку компанії? 2. Чи можливе збільшення частки ринку? 3. На яких сегментах страхового ринку компанія діє найбільш успішно? 4. Яка ємність кожного сегмента страхового ринку?
Страхові продукти	1. На якій стадії життєвого циклу перебуває кожен з видів страхових продуктів? 2. Яка конкурентоспроможність страхових продуктів на кожному сегменті страхового ринку? 3. Який обсяг продажів по кожному виду страхових продуктів? 4. Яка рентабельність кожного виду страхових продуктів?

Реалізація стратегій розвитку страхових компаній в разі успіху матиме позитивний ефект не тільки для самих компаній у вигляді довгострокового прибутку, але й для економіки держави в цілому, тому що забезпечує можливість надання якісних страхових послуг для фізичних і юридичних осіб, підвищення конкурентоздатності страхового ринку України, збільшення частки надходжень до бюджету. Розвинена страхова галузь – це шлях до соціальної стабільності населення та економічної безпеки країни.

Література

- 1 Вовчак О.Д. Страхова справа: підручник / О.Д. Вовчак. – К.: Знання, 2011. – 391 с. [Електронний ресурс] // [http://pidruchniki.ws/15800119/strahova_sprava/strahoviy_rinok];
- 2 Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс] / – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>
- 3 Кучерова Н.В. Методологические аспекты управления развитием сферы страховых услуг в рыночных условиях / Н.В. Кучерова. – М.: Экономика, 2011. – 16,4 п.л.

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Панченко М. А., к.е.н., доцент
Илинчук Е. И.,
Новак В. Г.

Одесский национальный политехнический университет

Кредитный риск является наиболее значимым банковским риском, что обусловлено важнейшей ролью кредитования в банковской деятельности. Именно кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряет формирование источников капитала для расширения