

Шинкаренко А. В., Тімар І. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

СУЧАСНІ ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Пріоритетним напрямком державної економічної стратегії є підтримка розвитку малого підприємництва. В сучасних умовах невеликі підприємства зіштовхуються з багатьма перешкодами, такими як недостатність технічних та фінансових ресурсів, недосконалість нормативно-правової бази і законодавство, хабарництво, недосконала податкова система. Серед чисельних проблем, з якими стикаються українські підприємці в сучасних умовах, важливе місце займає проблематика пошуку джерел фінансування власного бізнесу як на етапі його створення так і в процесі функціонування.

В теорії фінансового менеджменту виділяють два види джерел фінансування: власні кошти та позикові. Суб'єкти малого підприємництва мають можливість використовувати у якості власних фінансових ресурсів грошові кошти і матеріальні активи власників бізнесу, прибуток та амортизаційні відрахування. Основним недоліком власних джерел фінансування є їх обмеженість межами розмірів статків власників. Крім того, в сучасних умовах спостерігається негативна тенденція зменшення рентабельності й прибутковості діяльності суб'єктів малого підприємництва, що скорочує можливості фінансування розвитку бізнесу із власних джерел. Отже, фінансування малих підприємств не може в більшості випадків відбуватись лише за рахунок власних коштів, хоча, як традиційне джерело, власні кошти на етапі сталих закріплених ринкових позицій будуть відігравати велике значення й надалі.

За таких умов представники малого підприємництва вимушені шукати та залучати зовнішні джерела фінансування, основними з яких є: кредити інших фінансових організацій, спеціальні фонди і програми, які здійснюють адресну підтримку бізнесу, кошти комерційних банків та фінансових компаній, кошти державного або місцевого бюджетів, міжнародних банків. Однак більшість із вищеназваних джерел залучення позикових коштів є важкодоступними для

представників малого бізнесу, зокрема через високу вартість кредитних ресурсів, необхідність застави або гарантій при отриманні кредитів, низьку фінансову грамотність підприємців, невисокий рівень довіри кредиторів до позичальників. Недоступність більшості традиційних джерел запозичення спонукає суб'єктів малого бізнесу шукати і застосовувати нові форми фінансування.

Спираючись на закордонний досвід та враховуючи українські реалії доцільно запропонувати декілька видів зовнішніх фінансових ресурсів, які можуть використовуватись українськими підприємцями в сучасних умовах.

Одним із ефективних інструментів фінансування малого бізнесу є факторинг, що представляє собою «договір фінансування під відступлення права грошової вимоги, відповідно до якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (в будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)» [1]. Застосовуючи факторингові операції підприємці отримують можливість залучати додаткові обігові кошти, надавати покупцям тривалі відстрочки платежів, долати касові розриви шляхом формування гнучкого графіку операцій фінансування.

Як свідчить закордонний та вітчизняний досвід, в умовах обмежених можливостей використання власних та залучення довгострокових позикових коштів, для малих підприємств альтернативним джерелом фінансування капітальних вкладень стає фінансовий лізинг. Поширення лізингових форм фінансування обумовлено його перевагами порівняно з довгостроковим кредитуванням, а саме: швидке одержання нових об'єктів основних засобів без великих початкових капіталовкладень; оновлення операційної діяльності без суттєвих одноразових витрат щодо викупу майна; відсутність додаткових гарантій при лізинговому кредитуванні, оскільки в якості забезпечення виступають орендовані основні засоби; відсутність вилучення з обігу великої суми коштів; забезпечення лізингової угоди орендованим обладнанням; можливість різноманітних видів оплати, розвиток бізнесу, надання додаткових послуг [2].

Одним із напрямів вирішення проблеми фінансування оборотних активів є застосування вексельної форми розрахунків, шляхом використання авальованих банками векселів, ціна яких нижча ніж вартість кредитів. Для ефективної реалізації даного інструменту фінансування необхідно впровадити низку заходів, направлених на мінімізацію фінансових, регуляторних, нормативно-законодавчих ризиків, підвищити рівень знань представників малого бізнесу щодо норм та правил використання вексельних операцій.

Без державної підтримки малий бізнес в Україні буде і надалі стикатись із значними труднощами в пошуку джерел фінансування. Вирішити зазначену проблему можливо створивши сприятливий клімат розвитку альтернативних інструментів та механізмів залучення фінансових ресурсів суб'єктами малого бізнесу, що в свою чергу вимагає: поліпшити загальний інвестиційний клімат в країні з метою залучення іноземних та українських інвесторів; нормалізувати фінансову та валютну політику, стабілізувати курс національної валюти.

Отже, у сучасних умовах проблеми фінансування малого бізнесу потребують змін у системі законодавства, втручання і допомоги зі сторони держави, спрощення процесів залучення позикових коштів. Вирішення завдання пошуку джерел фінансування сприятиме розвитку малого бізнесу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Факторинг в українському законодавстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrfactor.com/factoring_Ukraine
2. Тімар І. В. Фінансовий лізинг як механізм інвестування в оновлення основних засобів підприємств України / І. В. Тімар // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Звітність підприємств, як основа прийняття управлінських рішень». – Дніпропетровськ : Наука та освіта, 2007. – С. 40-41.
3. Стан та перспективи розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-85>