

УДК 658.14

Крихівська Н.О.

асистент кафедри фінансів

Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН

У статті розглянуто основні форми фінансового забезпечення партнерських відносин, такі як самофінансування, фінансове інвестування, в тому числі венчурне фінансування, кредитування, проектне фінансування, бюджетне фінансування, а також змішане фінансування. У ході дослідження визначені характерні особливості форм фінансування, їх переваги та недоліки використання для забезпечення партнерської співпраці.

Ключові слова: фінансове забезпечення, самофінансування, фінансове інвестування, кредитування, венчурне фінансування, бюджетне фінансування.

Крыховская Н.О. СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ

В статье рассмотрены основные формы финансового обеспечения партнерских отношений, такие как самофинансирование, финансовое инвестирование, в том числе венчурное финансирование, кредитование, проектное финансирование, бюджетное финансирование, а также смешанное финансирование. В ходе исследования определены характерные особенности форм финансирования, их преимущества и недостатки использования для обеспечения партнерского сотрудничества.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, самофинансирования, финансовое инвестирование, кредитование, венчурное финансирование, бюджетное финансирование.

Kryhivska N.O. COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF FORMS OF FINANCIAL SUPPORT PARTNERSHIPS

The article considers the basic forms of financial providing partner relations such as self-financing, financial investments, including venture capital, loans, project finance, budget financing and mixed funding. During research identified characteristics of forms of financing, their advantages and disadvantages for the use of partnerships.

Keywords: financial providing, self-financing, financial investments, loans, venture capital, budget financing.

Постановка проблеми. В умовах стрімкого зростання інтеграційних процесів в економіці України та світу з кожним роком спостерігається збільшення кількості суб'єктів підприємництва, що вступають у партнерські відносини. Як відомо, формування та налагодження будь-яких стосунків завжди потребує належного фінансового забезпечення. Тому важливим етапом провадження партнерської співпраці є вибір оптимальних форм фінансування. Оскільки метою ведення партнерської співпраці є захищення та зміцнення конкурентних позицій на ринку і забезпечення ефективного результату діяльності, виникає необхідність дослідження основних форм фінансового забезпечення партнерських відносин у світлі сучасних тенденцій в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні положення у сфері фінансового забезпечення сформульовано такими відомими вченими, як: В. Базилевич, А. Задорожна, Ю. Кірсанова, Г. Крамаренко, В. Опарін, А. Подерьогін, В. Родіонова та інші. Аналізу формування та розвитку партнерських відносин в економічній системі присвячені роботи як іноземних дослідників – Р. Коуза, А. Мятієва, М. Портера, Б. Райзберга, А. Томсона, так і вітчизняних – А. Ігнатюк, Н. Мікули, Г. Филюк, Л. Шульженка, В. Ясинського, О. Ястремської. Проте проблема вибору форм фінансування партнерських відносин для забезпечення ефективного функціонування механізму фінансування залишається актуальною і потребує детального дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з недостатністю теоретичних обґрунтувань даного питання у науковій літературі виникає необхідність детального дослідження проблеми вибору форм фінансового забезпечення партнерських стосунків.

Формулювання цілей статті. З огляду на це, метою статті є дослідження та порівняння основних

форм фінансового забезпечення партнерських відносин у світлі сучасних тенденцій в економіці.

Виклад основного матеріалу. Функціонування механізму фінансового забезпечення знаходиться у прямій залежності від обраного виду партнерських стосунків, їх тривалості та особливостей провадження. Певні напрями, види та тривалість співробітництва принесуть ефективні результати лише у випадку правильності їх забезпечення фінансовими ресурсами. Дослідивши наукові пропозиції значного числа науковців, вважаємо за доцільне виділити наступні форми фінансового забезпечення: самофінансування, фінансове інвестування, в тому числі венчурне фінансування, кредитування, проектне фінансування, бюджетне фінансування, а також змішане фінансування.

Самофінансування – це ефективне використання власних коштів в процесі пошуку потенційних партнерів, налагодження та ведення партнерських відносин для задоволення як поточних, так і капітальних потреб суб'єктів господарювання з метою досягнення поставленої мети та завершення співробітництва. Самофінансування може здійснюватися відкритим та прихованим методом. Поширеним методом самофінансування діяльності підприємств-партнерів є відкрите самофінансування, тобто тезаврація прибутку.

Тезаврація прибутку – це спрямування його на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності. Величина тезаврації відповідає обсягу чистого прибутку, який залишився в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків та нарахування дивідендів.

Тезаврація прибутку здійснюється з метою розширення обсягів фінансово-господарської діяльності підприємства за такими двома основними напрямками – поповнення оборотного капіталу та фінансування необоротних активів [3]. Тому поширеним джерелом

фінансування налагодження та реалізації партнерських відносин необхідно виділити чистий прибуток підприємств-партнерів.

Рішення на користь використання тезаврованого прибутку, як джерела фінансування партнерської співпраці, необхідно приймати у тому випадку, коли рентабельність вкладень у діяльність буде вищою, ніж прибутковість при використанні можливих зовнішніх альтернативних джерел. Також не варто забувати і про вплив податкових чинників на розподіл та використання чистого прибутку, який перед вкладенням підлягає оподаткуванню, що в свою чергу підвищує вартість даного джерела фінансування.

Ще одним важливим джерелом самофінансування діяльності підприємств-учасників партнерської співпраці служать амортизаційні відрахування. Вони відносяться до витрат підприємства, відображаючи знос основних засобів і нематеріальних активів, і надходять у складі грошових коштів за реалізовані товари та послуги. Їх призначення – забезпечувати не тільки просте, але й розширене відтворення.

Перевага амортизаційних відрахувань як джерела коштів полягає в тому, що вони існують при будь-якому фінансовому становищі підприємства і завжди залишаються в його розпорядженні. Тому амортизаційні відрахування суб'єкти господарювання також можуть використовувати як джерело фінансового забезпечення партнерських відносин.

Щодо прихованого фінансування, цей метод фінансування пов'язаний із використанням прихованого прибутку. Приховування прибутку здійснюється у результаті формування прихованих резервів. Оскільки приховані резерви проявляються лише при їх ліквідації, приховане самофінансування здійснюється за рахунок прибутку до оподаткування. Отже, відбувається відстрочка сплати податків і виплати дивідендів.

Приховані резерви – це частина власного капіталу підприємства, яка жодним чином не відображена в його балансі, отже, обсяг власного капіталу в результаті формування прихованих резервів буде меншим, ніж це є насправді.

Підприємства можуть формувати зазначені резерви як вимушено, так і за власними розрахунками. Формування прихованих резервів виникає при забороні законодавством здійснювати індексацію або якщо вона пов'язана з невиправдано високим оподаткуванням.

Величина прихованих резервів в активній стороні балансу дорівнює різниці між балансовою вартістю окремих майнових об'єктів підприємства та їх реальною (вищою) вартістю. Формування прихованих резервів може здійснюватися в рамках реалізації певного типу дивідендної політики з метою відстрочення податкових платежів чи з інших фінансово-політичних мотивів підприємницьких структур. Грамотно використовуючи облікову політику, за допомогою інструментарію прихованого самофінансування можна забезпечити стратегію стабільних дивідендів. Наявність у підприємства прихованих резервів з погляду кредиторів є позитивним чинником, зокрема в тих випадках, коли як кредитне забезпечення приймається майно, реальна вартість якого є вищою, ніж це відображено у звітності. Недоліком прихованого самофінансування варто вважати порушення принципу достовірності при складанні звітності та підвищення рівня асиметрії в інформаційному забезпеченні її зовнішніх користувачів.

Отже, дослідивши самофінансування як важливу форму фінансування партнерської співпраці, можна зауважити ряд переваг для підприємств-партнерів, а

саме: кошти не потрібно повертати та сплачувати винагороду за користування ними, відсутність витрат при мобілізації коштів, не потрібно надавати кредитне забезпечення, підвищується фінансова незалежність та кредитоспроможність підприємства [6].

Наступною формою фінансування партнерської співпраці є фінансове інвестування, яке використовується для фінансування інвестиційних проектів зі значними строками окупності витрат. Деякі фахівці інвестиційної сфери пропонують інвестування розглядати, з одного боку, як вкладання коштів з метою забезпечення притоку грошей протягом тривалого періоду часу, з іншого боку, як переміщення свого капіталу в активи з метою його збільшення і отримання в подальшому прибутку у вигляді пасивного доходу. Капітал залучається шляхом емісії простих та привілейованих акцій, що розміщуються серед юридичних та фізичних осіб, або через випуск варантів. Варанти, більшість науковців розглядають як похідний цінний папір, що надає власнику право на купівлю цінних паперів за певною ціною і у встановлений термін, або додаткове свідоцтво, що видається разом із цінним папером. Варант випускається емітентом разом із власними привілейованими акціями та надає його власникові право на придбання простих акцій даного емітента протягом певного періоду на заздальгідь узгоджених умовах.

При розгляді даної форми фінансування, варто зупинити увагу на венчурному фінансуванні, що спрямоване на стимулювання практичного використання технічних та технологічних новинок, результатів наукових досягнень. Його метою є одержання високого доходу від інвестицій у ризикове підприємство, яке працює над втіленням у виробництво певної інноваційної ідеї або проекту. Основним завданням даної форми фінансування є сприяння росту конкретного бізнесу шляхом надання певної суми грошових коштів в обмін на частку в статутному капіталі або пакет акцій. Переваги венчурного фінансування полягають в тому, що створювані невеликі фірми мають доступ до фінансових ресурсів, а також можливість консультацій з питань виробництва, фінансів, управління персоналом, чим забезпечуються гнучкість в управлінні та швидкість прийняття рішень. Венчурний капітал традиційно орієнтований на малі та середні підприємства, відаючи перевагу приватним компаніям і спільним підприємствам. Тому підприємствам-партнерам варто звернути увагу на дану форму фінансування.

Також однією з поширених форм фінансового забезпечення партнерських стосунків у ринкових умовах господарювання є кредитування, яке передбачає залучення коштів у банківських та небанківських фінансово-кредитних установах на умовах строковості, повернення та платності. В залежності від особливостей партнерської співпраці витрати на оформлення та користування кредитом, відповідальність за повернення та ризики несплати позики, партнери повинні узгодити ще до вибору даної форми забезпечення діяльності фінансовими ресурсами. З огляду на наукові напрацювання щодо такої форми фінансування, кредитування може здійснюватися традиційними (строковий кредит, конткорентний кредит, онкольний кредит, обліковий (вексельний) кредит, кредитна лінія, овердрафт та інші) та нетрадиційними методами, до яких варто віднести лізинг.

Як свідчить практика, лізинг є досить новим видом фінансування для економіки нашої країни, але має широке розповсюдження в країнах Європи та інших розвинутих країнах. На даний час активно

використовуються два види лізингу: фінансовий та операційний. Так, фінансовий лізинг – це договір лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладення договору [2]. В свою чергу, операційний лізинг характеризується більш коротким, ніж життєвий цикл виробу, терміном контракту, що передбачає неповну амортизацію обладнання за час оренди, після чого воно повертається лізингодавцю і може бути знову здано в оренду. Комерційними банками і лізинговими компаніями застосовується, як правило, фінансовий лізинг. Це найбільш типова і розповсюджена форма лізингу, що характеризується середньостроковим і довгостроковим характером контрактів, амортизацією повної або більшої частини вартості обладнання.

Відносно новою формою фінансування, проте вже введеною в лексику науковців є проектне фінансування, яке характеризується особливим способом забезпечення, основою якого є підтвердження реальності одержання запланованих грошових потоків сторонами-партнерами, що беруть участь в реалізації проекту. Основною особливістю проектного фінансування є виявлення та управління ризиками, розподіл ризиків між учасниками проекту, оцінка витрат і доходів з урахуванням ризиків та їх розподілу.

Порівняно з традиційними методами банківського кредитування проектне фінансування має такі особливості [5]:

1. В схемах проектного фінансування в ролі фінансових учасників реалізації інвестиційного проекту, запропонованого до виконання, учасниками партнерських відносин можуть виступати комерційні банки, інвестиційні банки, інвестиційні фонди і компанії, пенсійні фонди та інші інституціональні інвестори, лізингові компанії та інші фінансові, кредитні та інвестиційні інститути.

2. Переважаючою тенденцією розвитку проектного фінансування в промислово розвинених країнах є використання всієї гами джерел і методів фінансування інвестиційних проектів: банківських кредитів, емісій акцій, пайових внесків, фірмових кредитів, облігаційних позик, фінансового лізингу, власних коштів компаній (амортизаційних фондів та нерозподіленого прибутку). В окремих випадках можуть використовуватись також державні кошти (іноді у вигляді державних кредитів і субсидій, але частіше в завуальованій формі – у вигляді гарантій і податкових пільг).

3. В схемах проектного фінансування без регресу і з обмеженим правом регресу на позичальника особлива увага приділяється питанням виявлення, оцінки та зниження ризиків при реалізації інвестиційних проектів. Термін «обмежене право регресу» означає, що єдиним джерелом погашення кредитної заборгованості проекту є генеровані ним доходи, внаслідок чого будь-які обмеження, перебої в отриманні доходів або ж непередбачені витрати створюють загрозу здатності проектної компанії здійснювати виплати за кредитами.

Переваги проектного фінансування порівняно з іншими формами фінансування полягають в тому, що така форма фінансування дозволяє:

– більш достовірно оцінити платоспроможність позичальника;

– розглянути весь інвестиційний проект з точки зору його життєздатності, ефективності, можливостей реалізації, забезпеченості ресурсами, ризиків;

– прогнозувати результат реалізації інвестиційного проекту.

В залежності від виду партнерських відносин і поставлених на реалізацію цілей співпраці, серед форм фінансового забезпечення можна виділити і бюджетне фінансування (державне) фінансування полягає у виділенні суб'єктам господарювання на безповоротній та безоплатній основі грошових коштів на втілення конкретного проекту та ведення соціально значимої діяльності, яка спрямована на забезпечення соціальних потреб населення та держави [4]. Яскравим прикладом при цьому, виступає фінансування законодавчо визначеного державно-приватного партнерства [1]. Реалізується бюджетне фінансування партнерської співпраці за допомогою специфічних способів, а саме: проектне державне фінансування, бюджетні кредити та міжбюджетні трансферти (у випадку, коли одним із партнерів виступають органи місцевої влади). Проведення фінансування здійснюється шляхом перерахування на рахунки головних розпорядників коштів, або методом казначейського рахунку.

Змішана форма фінансування передбачає одночасне використання різних форм фінансового забезпечення, що є найбільш розповсюдженою формою фінансування [4].

Висновки з проведеного дослідження. Вибір оптимальної форми фінансування партнерської співпраці безпосередньо впливає на ефективність функціонування механізму фінансового забезпечення партнерських відносин в цілому. Тому, провівши дослідження основних та найпоширеніших форм фінансового забезпечення, варто зауважити різноплановий характер запропонованого ряду можливих варіантів фінансування саме партнерського співробітництва. Зокрема, доцільно виділити ймовірність використання нових, проте досить перспективних форм фінансового забезпечення партнерської співпраці, таких як проектне та венчурне фінансування, детальніше дослідження яких буде проведено у подальших наукових опрацюваннях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.ligazakon.ua>.
2. Закон України «Про фінансовий лізинг» від 16.12.1997 № 723/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>.
3. Бачинський В.В. Тезаврація прибутку як важливий напрямок самофінансування суб'єктів господарської діяльності [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2009/Economics/41913.doc.htm.
4. Кірсанова Ю.В. Механізм фінансово-економічного забезпечення діяльності обслуговуючих кооперативів з водопостачання та водовідведення з кодом неприбутковості 0011/Ю.В. Кірсанова // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 135-143.
5. Пильтай О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтай // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 63-74.
6. Ткаченко Є. Ю. Оцінка рівня самофінансування підприємства на основі руху грошових коштів [Електронний ресурс] / Є. Ю. Ткаченко // Збірники наукових праць бібліотеки ім. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vznu/eco/2008_1/2008-26-06/tkachenko.pdf.