

УДК 336.4

Л.В. БАРБАКОВА

*Харківський національний автомобільно-дорожній університет*

## ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ І ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ЗАСОБІВ В МАЛИЙ І СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС

*Розвиток малого і середнього бізнесу є одним з головних напрямків для перетворень, що відбуваються в українській економіці, проте серйозною перешкодою для нього є обмеженість використання фінансових інструментів для залучення засобів під час економічної кризи. Сьогодні малі підприємства в Україні стикаються з великою кількістю проблем – зокрема, з майже повною відсутністю доступу до кредитних ресурсів. В статті розглянуті можливі варіанти залучення фінансових ресурсів, як альтернатива банківським кредитам.*

**Ключові слова:** *фінансові ресурси, держава, економічна криза, кредит, підприємництво, середній та малий бізнес, підтримка, акціонування, факторинг.*

### Вступ

На сьогоднішній день кількість підприємців в Україні постійно зростає. Зокрема, станом на 1 січня 2009 року загальна кількість зареєстрованих в Єдиному державному реєстрі суб'єктів господарювання в Україні склала 3 млн. 900 тис., з них 2 млн. 982 тис. – фізичні особи-підприємці та 917,5 тис. – юридичні [1]. Успішність підприємницької діяльності залежить від здатності підприємця ухвалювати, обгрунтовані рішення, які повністю відповідають ситуації. Але для того, щоб будь-яка господарська діяльність була успішною, потрібні фінансові ресурси. На сьогодні для успішного залучення фінансових коштів в малий бізнес, як однієї з найважливіших умов подальшого розвитку сфери середнього та малого бізнесу (СМБ) необхідними є фінансові механізми і технології підтримки підприємництва, які

можуть бути запозичені в світовій практиці, але при цьому адаптовані до умов в українській економіці з урахуванням кризової ситуації, котра практично звела до мінімуму можливість залучення фінансових коштів у вигляді кредитів. Альтернативою кредитам можуть бути такі джерела: власний капітал, реалізація ліквідних цінних паперів, продаж деяких активів підприємства, отримання державних пільгових кредитів, залучення іноземного капіталу, акціонування або факторинг. Тому дана робота має практичну значимість для вирішення проблем підтримки підприємництва в цей скрутний час для України. Мета даної роботи розглянути одну з головних проблем, з якою стикаються підприємці – залучення фінансових ресурсів у СМБ та запропонувати можливі шляхи вирішення (часткового вирішення) нестачі фінансів в скрутний час для економіки України. Аналіз останніх літературних джерел присвячених залученню фінансових ресурсів у СМБ виявив, що таких не існує, розроблених спеціально для ситуації яка є на сьогодні в Україні (економічна криза), тобто майже повна відсутність банківського кредитування, тому за основу будуть прийняті альтернативні засоби залучення фінансових ресурсів, які зможуть допомогти СМБ у такий скрутний економічний час.

## 1. Постановка проблеми

У огляді багатьох трактувань термін підприємництво [2] можна узагальнити так: це особливий новаторський тип господарювання з реалізації ризикованих проектів, в основі якого лежить постійний пошук нових можливостей, орієнтація на інновації, уміння привертати і використовувати ресурси з найрізноманітніших джерел і вся ця справа є добровільно здійснювана громадянами на свій страх і ризик.

На думку багатьох підприємців, основною проблемою є недоступність фінансування для розвитку або установи нового виду бізнесу. У портфелі банківських послуг до економічної кризи переважало лише короткострокове кредитування, в основному, на забезпечення поточної діяльності позичальника. Але на жаль і така допомога СМБ тепер не доступна.

Великою проблемою і перешкодою для заснування нового і розвитку існуючого бізнесу була складність отримання банківських кредитів. А на

сьогоднішній день практично всі банки припинили видачу кредитів, що спричинило за собою ланцюгову реакцію серед підприємців, більшість яких кредити використовувала в розрахунку з постачальниками і іншими особами яки приймають участь у виробничого процесу. Задачею на даний момент є пошук альтернативи залучення грошових коштів у СМБ. Тут можна розглянути такі джерела, як власний капітал, реалізація ліквідних цінних паперів, продажу деяких активів підприємства, державних пільгових кредитів, залучення іноземного капіталу, акціонування або факторинг.

Та нестача грошових коштів обмежує проведення самофінансування і ставить підприємця перед проблемою пошуку додаткових джерел фінансування. Для виправлення даної ситуації або надання хоч малої, але такої необхідної допомоги, слід застосувати весь арсенал технологій залучення фінансових коштів в сферу СМБ [3]. Очевидно, що на ефективність і склад технологій роблять вплив регіональні і структурні особливості, соціальні і економічні пріоритети, рівень розвитку ринкової інфраструктури, ступінь підтримки місцевих органів влади.

## 2. Рішення проблем

До загострення в економіці України процес залучення фінансів хоча і мав свої проблеми, але він все ж таки існував. І при наданні коштів інвестори аналізували стан підприємства у минулому, теперішньому і перспективне бачення розвитку в майбутньому підприємства-кредитора. Акцент робили на таких аспектах: положення підприємства в сегменті ринку, наявність ресурсної бази, стан економіки підприємства, можливості збільшення ринків збуту, можливі проблеми по скороченню збуту, нормативно-законодавча база.

Держкомітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, пропонує такий спосіб підтримки підприємництва і сприяння його розвитку в державі: підприємцям малого бізнесу могли б допомогти банки, кредитні союзи, лізингові компанії. На жаль, чині українське законодавство не передбачає відповідальності держави за зобов'язання фінансових установ. Існує багато „пробілів” законодавства, що роблять беззахисними представників малого і середнього бізнесу перед умовами кредитування.

Ось яку інформацію можна отримати, якщо переглянути «Узагальнений звіт про виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007 – 2008 роки» [4]:

«Фінансова підтримка інноваційно-інвестиційних проектів суб'єктів малого бізнесу здійснюється через регіональні фонди, комерційні банки, кредитні спілки, міжнародні фінансові організації та через залучення іноземних інвестицій. З метою активізації кредитування малого та середнього підприємництва, обміну інформацією щодо актуальних питань кредитної політики фінансових установ в регіонах у звітному році проведено ряд заходів за участю представників органів влади, об'єднань підприємців, банківських та небанківських фінансово-кредитних установ (в т.ч. кредитних спілок), на яких обговорювались питання умов, механізмів, процедур кредитування та мікрокредитування суб'єктів малого і середнього бізнесу... За звітною інформацією через регіональні фонди підтримки підприємництва в багатьох областях України суб'єктам малого підприємництва здійснювалось часткове відшкодування відсоткових ставок за кредитами та фінансово-кредитна підтримка бізнес-проектів на поворотній основі. Активна робота проводиться у сфері банківського кредитування малого бізнесу, що сприяє ефективній діяльності суб'єктів підприємництва. За звітною інформацією з регіонів протягом 2007 року комерційними банками було надано суб'єктам малого підприємництва кредитів на загальну суму 16,3 млрд. грн (у 2006 році – 15,3 млрд. грн), 11,5 млн. дол. США (у 2006 році – 23,6 млн. дол. США) та 2,4 млн. ЄВРО (у 2006 році – 2,6 млн. євро)... У процесі кредитування суб'єктів малого підприємництва впродовж 2007 року активну участь брали наступні банки: „Аваль”, „Надра”, „Форум”, „Укресімбанк”, „Приватбанк”, „Укрсоцбанк”, „ОКБ”, ... , „Фінанси та кредит”, „ОТП Банк”, „Прокредитбанк”, „Хрещатик”, „Газбанк”. Мікрокредитування є важливим механізмом підтримки саме малого підприємництва. Розвитку мікрокредитування сприяє розширення мережі небанківських фінансово-кредитних установ, в т.ч. кредитних спілок... Міжнародні донорські проекти, як і раніше, є основним джерелом мікрокредитування. ... Протягом 2007 року надано кредитів на суму 7,6 млрд. грн, 11,5 млн. дол. США, 2,4 млн. ЄВРО. У 2006 – 7,9 млрд. грн, 13,2 млн. дол. США та 1,6 млн. ЄВРО. Головним напрямом інвестиційної політики регіонів є створення сприятливих умов для подаль-

шого розвитку підприємництва, сприяння діяльності суб'єктів господарювання, допомога в реалізації економічно і соціально значущих інвестиційних проектів із залученням усіх джерел фінансових ресурсів ...».

Альтернатива кредитуванню може бути акціонування. Акціонування, як вид залучення грошових коштів, має на увазі передачу (продаж) деякої частини власності іншій особі. При цьому, грошові кошти, одержані підприємством, залишаються в його активі, оскільки їх повернення не передбачене (у прямому розумінні терміну "повернення"), але в рамках договору акціонування обмовляється від повернення позикових засобів. Це може бути або виплата грошового еквівалента дивідендів інвесторам, або інвестори самі можуть реалізувати свою частку власності в майні підприємства. Як правило, це акції, які можуть бути продані іншому інвестору або назад підприємству – кредитодержателю. Підприємцям, що зважилися на такий вид отримання грошових коштів, слід пам'ятати, що пайове фінансування передбачає участь інвестора в менеджменті підприємства [5].

Окрім акціонування і кредитування можна вибрати і інші види зовнішнього фінансування: бюджетне фінансування, гранти, лізинг, фінансування по векселях, а також комбіновані способи фінансування. Важливою альтернативою банківському кредитуванню для малого бізнесу виступає фінансово-кредитна підтримка, що здійснюється небанківськими установами. Проте, враховуючи недосконалість існуючого законодавчого поля, сьогодні вона має великий невикористаний потенціал у сфері мікрокредитування малого підприємництва.

Заслуговує підтримки розроблена Держкомітетом з питань регуляторної політики і підприємництва Програма компенсації банківських відсотків для малих і середніх підприємств при отриманні кредитів. Згідно звіту комітету відшкодування отримали:

- в галузевому розподілі: 31% – будівництво; 24% – торгівля та ремонт автомобілями, побутовими виробами та предмети особистого вжитку; 18% – діяльність транспорту та зв'язку; 14% – будівництво;
- в розподілі по областях: Луганська обл. – 34 підприємства, Сумська обл. – 32 підприємства, Черкаська обл. – 29 підприємств [4].

Зараз ситуація така, що необхідно ухвалювати системні рішення, необхідно долати кризу. Сьогодні вже ясно: необхідні конструктивні заходи.

І саме зараз можливе вживання інституційних заходів, направлених на розвиток МСБ. Про це не тільки можна і потрібно думати, але треба пропонувати владі можливі рішення: як системно підтримати малий бізнес. Рішенням може бути факторинг.

Факторинг – це форма фінансування, в основі якої лежать активи підприємства, в першу чергу такі, як дебіторська заборгованість. Сума фінансових коштів, яку може одержати підприємство, залежить від величини дебіторської заборгованості і якості його клієнтів (дебіторів). Повернення фінансування також забезпечують клієнти підприємства. На відміну від інших форм фінансування, заснованих на оцінці активів підприємства, у разі застосування факторингу компанія-фактор викупляє права вимоги до дебіторів підприємства, тоді як в інших випадках активи служать, швидше, забезпеченням виданого фінансування. Таким чином, при факторингу право власності і право вимоги дебіторської заборгованості переходять до підприємства-фактору. Факторинг, як правило, не обмежується фінансуванням і включає додаткові послуги: захист від ризиків неплатежу або невчасного платежу, управління дебіторською заборгованістю і її збір. Ця сукупність сервісів і є однією з основних переваг факторингу в порівнянні з кредитуванням, особливо для підприємств середнього і малого бізнесу, які не мають якісної кредитної експертизи і достатнього людського ресурсу, щоб управляти своєю дебіторською заборгованістю. По-перше, облік платежів, оформлення і обробка рахунків – всім цим видам діяльності властивий ефект масштабу (тобто потенційна економія при збільшенні об'єму операцій). По-друге, збір боргів – це особливий бізнес, який вимагає спеціального досвіду і знань. Підприємству може бути просто не по кишені найняти і підготувати спеціалізованого кредитного менеджера. По всьому світу факторинг складає домінуючий об'єм серед послуг, які є фінансуванням, заснованим на оцінці активів підприємства і виконує дуже важливу роль, як джерело додаткового фінансування для крупних корпорацій і підприємств середнього і малого бізнесу. У факторингу актив, що лежить в основі фінансування, – це дебіторська заборгованість, яку підприємство-фактор купує з дисконтом. Наприклад, продавець може одержати від підприємства-фактора 80 % вартості від правами вимог, що поступляться, негайно, і що залишилися 20 % (за мінусом комісій і відсотків) після того,

як дебітор повністю розплатиться з підприємством-фактором [3]. Та в Україні на таку діяльність мають ліцензію лише деякі фінансові установи, і механізм такого ведення фінансування ще не освоєно в задовільному обсязі. Тому така альтернатива для України може бути запропонована лише як на довгострокову перспективу.

Періодично чуються твердження – не можна в кризовий період займатися довгостроковим плануванням. Це не так: як раз кризовий період є можливістю подивитися вперед, прикинути можливі стратегії подальших дій і саме з цього кризового стану почати рух вперед.

### **Висновки**

Потреба малого підприємництва у фінансово-кредитних ресурсах завжди була найактуальнішою, як для початківців, так і для вже працюючих суб'єктів СМБ. Фінансово-кредитна підтримка залишається важливим джерелом розвитку підприємництва, отже у всіх регіональних програмах надається увага заходам, направленим на поліпшення доступу малого бізнесу до цього виду ресурсної допомоги.

Зараз ситуація така, що необхідно ухвалювати системні рішення, необхідно долати кризу. Сьогодні вже ясно: необхідні конструктивні заходи. І саме зараз можливе вживання інституційних заходів, направлених на розвиток середнього та малого бізнесу. Про це не тільки можна і потрібно думати, але треба пропонувати владі можливі рішення: як системно підтримати малий бізнес. В даній роботі запропоновано факторинг.

Так само, як традиційне кредитування, факторинг призначений для збільшення оборотного капіталу підприємств середнього і малого бізнесу. Але факторинг сильно відрізняється від звичного кредитування в першу чергу відношенням до лежачих в основі активів. При банківському кредитуванні застава розглядається як можливий, але другий по рахунку і у край небажане джерело повернення кредиту. При факторингу в першу чергу чинник чекає оплати саме від придбаного активу – правами вимог, що поступляться, і лише в другу – від самого клієнта, тому оцінка його фінансового стану набуває вторинного характеру. Для цього існує цілком певний набір кроків, погляд на які співпадає у багатьох експертів і конструктивних діячів, що займаються проблемами підтримки малого бізнесу.

– необхідно забезпечити захист прав власності. Скільки вже про це говорили, а надійного захисту на законодавчому рівні цих прав немає дотепер.

– необхідно упорядкувати сферу контролю і нагляду, щоб підприємців не учили немислимою кількістю перевірок. Про це теж дуже багато було сказано, у тому числі і першими особами держави.

– необхідно забезпечити інформаційний доступ до ухвалення політичних рішень, щоб той же малий бізнес міг спостерігати за цим процесом, а краще – брати в ньому посильну участь. І тоді ці рішення, можливо, ухвалюватимуться на користь самих підприємців.

Необхідно, щоб встановлювані правила були до деякої міри гнучкими, і можна було скоректувати якісь негативні моменти, які можуть виникнути. Потрібна реальна політична воля, щоб такі корисні заходи запровадити в життя. Поки ж ми, на жаль, спостерігаємо хаотичні дії: коли проблеми вирішуються методами, які є протилежними по своїй суті. У результаті все робиться за відсутності загальної генеральної лінії. І в цьому – найзгубніший момент кризи, коли дуже-дуже необхідна злагоджена і конструктивна робота Уряду у вигляді стратегії виходу з кризи для СМБ.

Отже я вважаю, що перед нами стоїть задача корінного повороту в свідомості і системі установок. І криза в цьому плані, як відзначають багато експертів, не перешкода, а навпаки вона примушує багатьох серйозно і тверезо дивитися на проблеми.

## Література

1. Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=119864](http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=119864).

2. Дмитрієв І.А. Соціально-економічні аспекти підприємницької діяльності. Монографія / І.А. Дмитрієв. – Х.ВД «ІНЖЕК», 2007. – 200 с.

3. Зименко О.А. Финансовые инструменты и проблемы привлечения средств в малый и средний бизнес / О.А. Зименко // Управление корпоративными финансами. – 2006. – № 1. – С. 15-24.

4. Узагальнений звіт про виконання регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2007-2008 роки. – Державний комітет з регуляторної політики та розвитку підприємництва.

5. Сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article>.

**Рецензент:** д-р екон. наук, проф. Д.А. Горелов, Харківський національний автомобільно-дорожній університет.

## **ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СРЕДСТВ В МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС**

*Л.В. Барбакова*

Развитие малого и среднего бизнеса является одним из главных направлений для преобразований, которые происходят в украинской экономике, однако серьезным препятствием для него является ограниченность использования финансовых инструментов для привлечения средств во время экономического кризиса. Сегодня малые предприятия в Украине сталкиваются с большим количеством проблем – а именно, с почти полным отсутствием доступа к кредитным ресурсам. В статье рассмотрены возможные варианты привлечения финансовых ресурсов, как альтернатива банковским кредитам.

**Ключевые слова:** финансовые ресурсы, государство, экономический кризис, кредит, предпринимательство, средний и малый бизнес, поддержка, акционирование, факторинг

## **FINANCIAL INSTRUMENTS AND THE PROBLEMS OF FINANCIAL RESOURCES ATTRACTION TO SMALL AND MIDDLE BUSINESS**

*L.V. Barbakova*

Development of small and middle business is to one of main directions for transformations which take place in the Ukrainian economy, however a serious obstacle for it is narrow-mindedness of the use of financial instruments for bringing in of facilities during an economic crisis. Today small enterprises in Ukraine run into plenty of problems – namely, with almost complete absence of access to the credit resources. In the article the considered possible variants of bringing in of financial resources, as alternative to the bank credits.

**Key words:** financial resources, state, economic crisis, credit, entrepreneurship, small and middle business, support, joint-stock company, factoring.

**Барбакова Людмила Володимирівна** – асистент кафедри „Економіка підприємства” Харківського національного автомобільно-дорожнього університету, Харків.