

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Отримання фінансових ресурсів в сучасних умовах для формування достатнього обсягу оборотних активів є вкрай важливим питанням для малих підприємств, оскільки їм часто не вистачає власних джерел фінансування, а вартість кредитування для таких суб'єктів залишається відносно високою. Відповідно до інформації Державної служби статистики [0], в 2015 році малі підприємства та мікропідприємства займали 95,5% від загальної кількості підприємств України, відповідно 327,8 тис. од. проти 343,4 тис. од. Таким чином, малі підприємства є важливою рушійною силою розвитку економіки, а розвиток підприємництва впливає на формування робочих місць, збільшує податкові надходження в бюджет. Розвиток бізнесу сприяє розвитку конкурентного середовища, збільшується асортимент та покращується якість товарів та послуг на ринках. Однак, зростання малого бізнесу в конкурентному середовищі потребує досконалої системи управління, де важливе місце займає управління фінансуванням оборотних активів.

Досліджуючи джерела фінансування оборотних активів на малих підприємствах, перш за все, необхідно з'ясувати сутність категорії «оборотні активи» та «джерела фінансування». Чинне законодавство [0] визначає оборотні активи як гроші та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. У свою чергу, поняття «джерела фінансування» є досить сталим і являє собою «існуючі й очікувані джерела формування фінансових ресурсів, перелік економічних суб'єктів, які можуть надати такі ресурси» [0, с. 62].

Найбільш розповсюдженими джерелами формування оборотних активів для будь-якого підприємства є [0, с. 378]: власний капітал підприємства; довгостроковий фінансовий кредит; короткостроковий фінансовий кредит; товарний (комерційний) кредит; внутрішня кредиторська заборгованість підприємства та інші джерела фінансування. Як правило, поточні потреби підприємства в оборотних активах покриваються в першу чергу власним капіталом, потім кредиторською заборгованістю та короткостроковим кредитом.

В сучасних умовах господарювання, для малих підприємств України, прибуток не є надто важливим внутрішнім джерелом фінансування, через його незначний обсяг та збитковість багатьох підприємств. Собівартість вітчизняного виробника є високою, що унеможлиблює отримання високих прибутків [0, с. 194]. Відповідно до офіційної інформації [0], малі підприємства та мікропідприємства України, які отримали прибуток в 2015 році займали 73,9%, проте їх фінансовий результат склав лише 95,5 млрд. грн., проти 26,1% збиткових підприємств, які отримали збиток у розмірі 207,4 млрд. грн. Таким чином, фінансовий результат (сальдо) малих підприємств склав -111,9 млрд. грн. Отже, малі господарські

одиниці мають обмежені можливості для перетворення прибутку в додатковий капітал з метою фінансування своєї поточної діяльності.

В Україні фінансування малих підприємств за допомогою випуску акцій є поодиноким явищем. Це пов'язано з тим, що акціонерне товариство як організаційно-правова форма є типовою не для малих, а для великих підприємств.

Відповідно до офіційної інформації [0], в структурі пасивів балансу малих підприємств в 2015 році власний капітал займав лише 18% (у мікропідприємств: 22,6%), довгострокові зобов'язання та забезпечення займали відповідно 19,6% (16,8%), поточні зобов'язання та забезпечення займали 62,4% (60,6%). Таким чином, важливе значення в сучасних умовах господарювання малих підприємств відіграють зовнішні джерела фінансування. Тобто позикові ресурси, що надають комерційні банки, небанківські фінансові установи (страхові компанії, довірчі товариства, інвестиційні фонди, інвестиційні компанії, пенсійні фонди), приватні фірми, урядові і регіональні програми та ін. [0, с. 194 – 195].

Банки висувають перед будь-яким підприємством певні вимоги при наданні кредиту. По-перше, вони вимагають гарантій у формі застави під кредит. Беззаставні кредити пропонує вкрай мало банків, як правило, деякі банки надають лише овердрафт без застави. По-друге, підприємство яке бажає отримати кредит від банку повинно функціонувати певний проміжок часу, наприклад більше 18 місяців. Досить часто деякі банки призначають малим підприємствам проценти, вищі від базової ставки для великих підприємств. Подорожчання кредитів сприяють також високі витрати на обробку одного клієнта при невеликих сумах позик. Оформляючи кредит представникам малого бізнесу, банк може затребувати додаткову відповідальність за надання кредиту від власників бізнесу: фінансове поручительство власників за кредитом, тобто можливість власними коштами та майном розрахуватися за борги підприємства.

Передусім особливість кредитування виходить із сутності малого бізнесу, в якому важливе значення має особистісний фактор, тобто надання кредиту комерційним банком залежить від авторитету керівника (власника) малого підприємства, професіоналізму, досвіду роботи, своєчасного виконання зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними державними фондами, кредитними установами [0]. Отже, додатково на малих підприємствах успіх у залученні кредиту значною мірою залежить від особистості керівника. Відповідно до статистичної інформації [0], частка короткострокових кредитів банку малих підприємств в структурі поточних зобов'язань становила лише 11,75% в 2015 році, у мікропідприємств – 13,39%. В той час, як кредиторська заборгованість займала 36,39% у малих підприємств та 33,81% у мікропідприємств.

Тобто, важливим джерелом формування фінансових ресурсів (а в деяких випадках навіть єдиним) для суб'єктів малого підприємництва є кредиторська заборгованість. При цьому в структурі залучених грошових коштів важливою складовою є кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги [0, с. 372]. Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги в структурі поточної кредиторської заборгованості малих підприємств склала 77,28%, у мікропідприємств – 78,77% [0]. Згода надати товарний кредит, як правило, залежить від фінансового стану підприємства.

Деякі підприємства-покупці, особливо монополісти, дотримуються усталеної практики платежів, з якою мусить погоджуватись будь-яке підприємство-постачальник. Скажімо, великі торговельні підприємства оплачують свої рахунки

через 60 – 90 днів, незалежно від політики постачальника щодо дебіторської заборгованості чи від знижки за швидку оплату. Якщо підприємство-постачальник хоче продавати свою продукцію через підприємство-покупця, то воно мусить дотримувати такого графіка оплати. У цьому разі велика торговельна фірма демонструє елементи диктату на ринку покупця [0, с. 197].

Малі підприємства постійно функціонують при обмеженості фінансових ресурсів, що при умові відсутності диверсифікації покупців, вимагає ретельного управління дебіторською заборгованістю [0]. Одним із важливих джерел фінансування оборотних активів є рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема факторинг. Факторинг особливо ефективний для підприємств малого бізнесу як форма фінансування оборотних активів. Він дає можливість працівникам сконцентрувати увагу на виробничих проблемах і максимізації прибутку, прискоренні отримання платежів за відвантаженою продукцією, гарантує повне погашення заборгованості, знижує витрати на реалізацію продукції.

Іншим вагомим джерелом фінансування малих підприємств є кредитування міжнародними фінансовими організаціями та використання ресурсів міжнародних фондів, а також бюджетне фінансування та державні програми підтримки малого підприємництва. Найбільш впливовими організаціями в цьому напрямку є Німецько-український фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Європейський Інвестиційний банк та ін. Державна підтримка малого бізнесу включає надання різноманітних субсидій, позик, формування державних фондів, надання податкових знижок та пільг тощо. Міжнародна підтримка також має важливе значення для бізнесу, оскільки ринковий кредит для багатьох малих підприємств є недоступним, а фінансова підтримка допомагає бізнесу розвиватися, що має позитивний вплив на розвиток економіки в цілому.

Отже, малі підприємства можуть скористатися такими ж джерелами фінансування що і великі підприємства. Однак, для невеликих підприємств можуть бути встановлені менш привабливі умови, наприклад, більша відсоткова ставка при наданні банківського кредиту та додаткове фінансове поручительство від власників. Великі відсоткові ставки обумовлені значними ризиками в секторі кредитування малого бізнесу. Також дещо складніше малим підприємствам залучити товарний кредит, оскільки, на відміну від великих підприємств, вони не можуть суттєво впливати на умови договорів перед своїми контрагентами.

Список використаних джерел:

1. Статистичний збірник «Діяльність суб`єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва» 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» від 07.02.2013 № 73 / Мінфін України // Офіційний вісник України. – Офіц. вид. – К., 2013. – № 19. – с. 97.
3. Заварзіна Т. В. Удосконалення класифікації джерел фінансування інноваційного розвитку підприємств торгівлі / Т. В. Заварзіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. - №10, с. 61 – 65.
4. Бланк І. О. Основи фінансового менеджменту / І. О. Бланк. - Т.1. – К.: Ніка-Центр, 2001. – 592 с.
5. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Підручник. – К.: УБС НБУ: Знання, 2010. – 550 с.

6. Буряк Л. Д. *Фінансовий менеджмент у малому бізнесі навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.* — К.: КНЕУ, 2002. — 84 с.

7. Буряк Л. Д. *Особливості формування фінансових ресурсів суб'єктів малого підприємництва* / Л. Д. Буряк, А. М. Павліковський // *Формування ринкової економіки* № 26, 2011. с. 367 – 377.

8. Григор'єв В. В. *Особливості фінансового менеджменту на малому підприємстві* / В. В. Григор'єв, В. Д. Чумак [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/370.pdf>