



УДК 336.647/648

Музиченко Г.В.

доктор політичних наук,
професор кафедри політичних наук і права
Університету Ушинського (м. Одеса)

ОСНОВИ ФІНАНСІВ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність фінансів суб'єктів підприємницької діяльності

В економічних відносинах суб'єктів підприємницької діяльності особливе місце займають фінанси. Тому при організації підприємництва слід особливу увагу приділяти фінансовій діяльності, формуванню і використанню фінансових ресурсів, дотриманню вимог фінансової дисципліни.

Фінанси суб'єктів підприємницької діяльності – це особливі економічні відносини, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів на мікрорівні у процесі відтворення.

Фінансові відносини, які розкривають суть фінансів на рівні суб'єктів підприємницької діяльності, охоплюють такі відносини:

- між засновниками підприємства в процесі формування статутного капіталу;
- підприємства з іншими підприємствами й організаціями з приводу постачання сировини, матеріалів, реалізації продукції;
- між підприємствами та банківською системою з приводу банківських послуг при отриманні й погашенні кредитів, купівлі й продажу валюти та інших операціях;
- підприємства зі страховими компаніями з приводу страхування активів, комерційних і фінансових ризиків;
- між підприємствами та інвестиційними інститутами під час розміщення інвестицій, приватизації;
- підприємства з філіями та дочірніми підприємствами;
- між підприємствами і державою з приводу сплати податків та інших платежів до бюджету і позабюджетних фондів, отримання фінансування з бюджету, надання підприємствам податкових пільг;
- підприємства з інституціями фінансового ринку: товарними, сировинними, фондовими біржами;
- між підприємствами та зовнішніми інвесторами – акціонерами, власниками облігацій підприємства;
- всередині самого підприємства у зв'язку з внутрішньовиробничим розподілом доходів і фондів;
- між підприємством і його працівниками з приводу виплати заробітної плати, премій, дивідендів тощо;
- підприємства з аудиторськими органами.

Фінанси підприємницьких структур, обслуговуючи процес створення нової вартості, яка знаходить своє відображення у вартості ВВП, здійснюють первинний його розподіл

на фонди нагромадження, споживання, відновлення матеріальних елементів процесу виробництва.

2. Організація фінансової діяльності підприємства

Організація фінансової діяльності підприємства передбачає форми, методи і способи формування та використання фінансових ресурсів, контроль за їх кругообігом із метою досягнення економічних цілей.

Організація фінансів підприємств за умов ринкової економіки ґрунтується на засадах комерційного розрахунку, який здійснюється шляхом реалізації таких *принципів*:

- 1) повна господарська і юридична самостійність підприємства;
- 2) невторчання держави у внутрішні справи підприємства;
- 3) отримання максимального прибутку при мінімальних витратах;
- 4) фінансова відповідальність підприємства за результати своєї діяльності, своєчасне виконання зобов'язань, сплату податків, зборів та інших платежів;
- 5) самоокупність – покриття витрат на просте відтворення виробництва за рахунок отриманих доходів;
- 6) самофінансування – покриття витрат на розвиток та розширене відтворення підприємства за рахунок своїх доходів.

Організація фінансів підприємства, структура фінансових ресурсів, напрями використання прибутку, взаємовідносини з бюджетом залежать від форми власності (приватне, колективне, державне підприємство), від галузі діяльності (промисловість, будівництво, сільське господарство, транспорт, фінансово-кредитна сфера), від обсягу діяльності (мале, середнє, велике підприємство), від характеру виробництва (технологічні особливості виробництва: фондо-, матеріало-, трудомісткість, тривалість виробничого циклу, залежність від природних умов, сезонність виробництва).

3. Організація фінансової роботи в суб'єктів підприємництва

Фінансова робота – це діяльність з управління фінансами фірми. Вона включає:

- планування і організацію фінансів;
- облік фінансових ресурсів;
- контроль і аналіз ефективності їх використання;
- регулювання доходів і видатків;
- стимулювання кінцевих результатів виробництва.

Фінансова робота складається з процедур різного рівня складності і відповідальності. Перший рівень – ухвалення фінансових рішень з перспектив розвитку і поточної діяльності, залученні джерел фінансування і їх використання, проведення певної фінансової політики. Це завдання вищого рівня складності і відповідальності, їх рішення входить у компетенцію вищих керівників підприємства і лише частково делегується більш низьким ланкам управління.

Якщо в управлінні виробничо-господарською діяльністю керівники підприємства можуть йти на істотну децентралізацію, тобто делегувати нижчестоячим ланкам, наприклад філіалам, відділенням, іншим підрозділам, широкі повноваження з ухвалення управлінських рішень, то фінансова діяльність знаходиться під безпосереднім контролем вищого керівництва, яке координує грошові потоки і ухвалює фінансові рішення щодо розвитку підприємства.

Другий рівень – виконання різних фінансових розрахунків, оформлення фінансових документів, складання звітів, тобто більш прості технічні завдання, які вирішують працівники бухгалтерської, фінансової, економічної служб; деякі з цих завдань можна доручити

працівникам інших підрозділів підприємства. Склад фінансової служби, обсяг і особливості організації фінансової роботи залежать від характеру і специфіки діяльності підприємства, обсягів фінансових ресурсів, якими розпоряджається підприємство. Фінансова служба не обов'язково виділяється в окремий підрозділ (наприклад, фінансовий відділ). У таких випадках оперативну фінансову роботу, всі види розрахунків, аналіз і фінансовий контроль виконує бухгалтерія. Підприємства обирають зручну для них форму організації фінансової роботи виходячи з конкретних умов господарювання, структури управління, наявності територіально відособлених підрозділів (філіалів, представництв). Розмір підприємства впливає в основному не на кількість функцій, а на ступінь їх складності. Із збільшенням розмірів підприємства зростає складність управління фінансами, тому кожна функція підрозділяється на підфункції, які можуть бути розподілені між окремими фахівцями і підрозділами. Так, для малих і середніх підприємств функції фінансового менеджменту менш складні, ніж для великих, тому їх виконання може поєднуватися з виконанням інших управлінських функцій (наприклад, з керівництвом підприємством у цілому, управлінням виробництвом і збутом, веденням бухгалтерського обліку).

4. Фінансові ресурси суб'єктів малого бізнесу

Виробнича і фінансова діяльність підприємств починається з *формування фінансових ресурсів*, які мають створити передумови для стабільного процесу виробництва та його постійного зростання, що визначає конкурентоспроможність підприємства.

Фінансові ресурси – це акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які призначені для формування основних і оборотних засобів підприємства та здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою одержання відповідного доходу.

Фінансові ресурси підприємств *залежно від джерел формування* поділяються на такі:

- сформовані під час заснування підприємства (внески засновників у статутні фонди);
- сформовані за рахунок власних та прирівняних до власних коштів (прибуток від основної діяльності, фінансових операцій, інших видів діяльності, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації зайвих товарно-матеріальних цінностей тощо);
- мобілізовані на фінансовому ринку (кошти від випуску цінних паперів, кредитні інвестиції);
- одержані в порядку перерозподілу (страхові відшкодування, бюджетне фінансування, кошти позабюджетних фондів, надходження від керівної організації, дивіденди та відсотки від цінних паперів інших емітентів).

За *правом власності* фінансові ресурси бувають:

- власні (статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, цільове фінансування);
- залучені (кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; поточні зобов'язання підприємства по розрахунках);
- позикові кошти (довгострокові і короткострокові кредити банків, інші довгострокові фінансові зобов'язання).

Матеріально-технічною основою процесу виробництва на підприємстві є *основні виробничі фонди і оборотні активи*.

Основні виробничі фонди – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва чи інших видів діяльності, очікуваний строк використання яких більше одного року. Вони зберігають товарно-речову форму і по частинах переносять свою вартість на виготовлений продукт.

Первісне формування основних фондів, їх функціонування і розширене відтворення здійснюється за участю фінансів, за допомогою яких створюються та використовуються

грошові фонди цільового призначення. Формування основних засобів на підприємствах, що створюються, відбувається за рахунок фінансових ресурсів статутного капіталу. В міру участі у виробничому процесі основні фонди поступово зношуються. Та частина їхньої вартості, що дорівнює зносу, переноситься на вартість готової продукції та в міру реалізації останньої поступово нагромаджується в грошовій формі в спеціальному амортизаційному фонді, що створюється за рахунок щорічних амортизаційних відрахувань. Інша частина вартості наявних основних фондів виражає залишкову вартість.

Нараховані амортизаційні відрахування використовуються для простого та частково розширеного відтворення основних фондів.

Просте відтворення основних фондів здійснюється шляхом заміни окремих зношених частин основних засобів через проведення ремонтів чи шляхом придбання нових фондів на заміну старих. Це відновлення основних фондів у тому самому обсязі, у якому вони були зношені та вибули.

Розширене відтворення передбачає розширення діючих основних фондів через здійснення нового будівництва, технічного переозброєння, реконструкції і розширення діючих підприємств, модернізації обладнання. Розширене відтворення основних фондів здійснюється у формі капітальних вкладень. У складі власних фінансових ресурсів, що використовуються підприємствами на розширене відтворення основних фондів, важливе місце займає прибуток підприємства. На капітальні вкладення спрямовуються також акціонерний і пайовий капітали, що мобілізуються на фінансовому ринку, залучаються довгострокові кредитні ресурси, інвестиційний податковий кредит, в особливих випадках – бюджетні асигнування та кошти позабюджетних фондів, придбання основних фондів на основі фінансового лізингу.

Для здійснення виробничого процесу підприємству поряд із основними фондами необхідні оборотні виробничі фонди, до складу яких входять запаси сировини, матеріалів, палива, допоміжних матеріалів, залишки незавершеного виробництва, витрати майбутніх періодів.

Оборотні виробничі фонди – активи, які беруть безпосередню участь у процесі виробництва, споживаються в одному виробничому циклі, і їхня вартість повністю переноситься на готову продукцію. Спожиті в процесі виробництва оборотні фонди залучаються до сфери обігу вже в товарній формі у вигляді готової продукції на складі та відвантажених товарів, які в міру реалізації переходять у грошову форму – грошові засоби в розрахунках, грошові засоби в касі підприємства, на рахунок в банку. Товарна і грошова форми ресурсів, які перебувають у сфері обігу, становлять **фонди обігу**.

З метою забезпечення безперервності процесу виробництва й реалізації продукції кожне підприємство повинно володіти водночас оборотними виробничими фондами та фондами обігу. Грошові засоби, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу, становлять **обігові кошти** підприємства, для нарахування яких підприємство використовує як власні, так і позикові ресурси.

Основні і оборотні фонди підприємство використовує для здійснення підприємницької діяльності, мета якої – отримання доходу (прибутку). Частину доходу у вигляді податку підприємство перераховує в бюджет.

У забезпеченні ефективної діяльності підприємства належну роль повинні відігравати банки.

5. Формування фінансових ресурсів підприємств малого бізнесу

Господарська діяльність і підприємництво нерозривно пов'язані з вирішенням проблем фінансування. Потреба у фінансових ресурсах – об'єктивне явище в умовах розвитку економіки, бо зростає потреба у поповненні обігових коштів підприємств, оновленні

та модернізації основних фондів, використанні новітніх технологій і матеріалів, пошуку нових ринків збуту. Усі напрямки і форми діяльності підприємства здійснюються за рахунок фінансових засобів, що формують власні і залучені ресурси. У ринкових умовах важливе місце приділяється внутрішнім ресурсам підприємництва. Тому формування оптимального складу фінансових ресурсів є складовими елементами фінансування підприємництва.

Власні фінансові ресурси – це базова частина усіх фінансових ресурсів підприємства, що формується на момент створення підприємства і знаходиться і його розпорядженні протягом усього періоду його діяльності. Цю частину фінансових ресурсів називають СФ чи засобами засновника. СФ забезпечує фінансування проектів придбання і використання господарських ресурсів з метою отримання прибутку. Такий капітал називається статутним фондом.

Статутний фонд – це сукупність вкладів (у вартісному вираженні) засновників у майно створюваного підприємства в розмірах, визначених установчими документами, для забезпечення його діяльності. Статутний капітал одночасно забезпечує фінансово-економічні умови (як інвестиційний засновницький капітал) та регулює відносини власників щодо частки майна, виробленої продукції і прибутку.

Специфіку формування СФ зумовлює організаційно-правова форма підприємництва.

Так, джерелами СФ комерційного підприємства можуть бути засоби фізичних і юридичних осіб.

Внески засновників господарського товариства можуть здійснюватись у таких формах:

- майно (будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності);
- цінні папери (акції, облігації);
- права за користування природними ресурсами, майном, об'єктами інтелектуальної власності та іншими майновими правами;
- грошові кошти (у тому числі і ТКВ).

Іноземні інвестиції можуть здійснюватися такому вигляді:

- вільноконвертована валюта;
- національна валюта, що інвестована в об'єкт початкового інвестування;
- будь-яке рухоме і нерухоме майно та пов'язані з ним майнові права;
- акції, облігації і корпоративні права (права власності на частку у статутному фонді юридичної особи, що створена згідно законодавства інших країн, виражені у ВКВ).

Одним із головних завдань підприємницьких структур у ринковій економіці є не тільки ефективне використання, а й **мобілізація фінансових ресурсів, які забезпечать необхідні фінансові умови для нормального функціонування та ведення господарської діяльності.**

Якщо для здійснення підприємницької діяльності підприємці не вдаються до допомоги зовнішніх джерел фінансування, такий бізнес функціонує на принципах самофінансування (самозабезпечення), що передбачає забезпечення підприємств за рахунок суто власних засобів.

На сьогодні малі підприємства фінансують за рахунок кредитів банку тільки поточні витрати, тому що досить високий рівень вартості позикового капіталу. А витрати розвитку кредитують за рахунок внутрішніх ресурсів (самофінансування).

Для розвитку підприємництва Україна залучає кошти на зовнішньому фінансовому ринку головним чином у ЄБРР за програмою ММСП (за час співпраці з Україною було підписано понад 145 проектів), Світового банку (МБРР), урядів іноземних країн.

6. Особливості формування фінансових ресурсів малого підприємництва за рахунок кредитних ресурсів

Через нестачу внутрішнього фінансування для скорочення потреби в капіталі у виробничій діяльності звертаються до зовнішнього фінансування.

Зовнішнє фінансування (за допомогою позикового капіталу) являє собою кредитне фінансування. Позичальник заробляє на кредиті тільки в тому випадку, якщо отриманий в результаті власної виробничої діяльності прибуток буде більшим, ніж плата за кредит. В ефекті, що виникає при цьому, є і певний ризик: якщо ставка за кредит буде перевищувати рентабельність загального капіталу підприємства, то знизиться і рентабельність власного капіталу при збільшенні розмірів позикових засобів. У такому випадку кредитне фінансування втрачає значення.

Фінансування і кредитування є складовими частинами фінансового механізму. Кредитуванням є надання кредиту підприємцю на умовах терміновості, платності, диференційованості і цільового призначення.

Залучені фінансові ресурси найчастіше зустрічаються у формі:

- банківських кредитів і позик;
- засобів від випуску і продажу облігацій та цінних паперів;
- позик інших небанківських установ.

Комерційні банки України здійснюють кредитування малого і середнього бізнесу у відповідності Положення НБУ «Про кредитування», в якому визначені види кредитів, їх строки надання, умови забезпечення і правові взаємовідносини між банком і позичальником кредитних коштів. Комерційні банки не зацікавлені у кредитуванні малого підприємництва, тому що віддача у вигляді майбутніх відсотків порівняно низька, а ризик великий.

Становить інтерес і таке джерело фінансових ресурсів, як кредитні спілки. Це така форма самоорганізації громадян, яка передбачає створення кас взаємодопомоги. Малі підприємства, що обирають таку форму фінансування своїх ресурсів, не звертаються до банків або інших зовнішніх джерел інвестування, а формують фінансовий резерв шляхом внесення паїв членів кредитної спілки. Кредитні спілки являють собою одну із найперспективніших і реальних форм кредитування малого підприємництва.

Останніми роками все більшу питому вагу в кредитуванні малого бізнесу займають зарубіжні джерела. В Україні працює низка міжнародних інвестиційно-кредитних організацій, які разом із коштами українських фондів та комерційних банків підтримують розвиток малого бізнесу: фонд «Євразія» (надає кредити у розмірах до 50 тис.дол. на 12 місяців під 15%. Потребує високоліквідну заставу), агенція США з міжнародного розвитку (USAID), проект TACIS Комісії ЄС, ЄБРР, МБРР (реалізує Проект розвитку експорту – ПРЕ), Світовий банк надає кредити у 100-50000 тис.дол. за ринковою процентною ставкою під заставу, яка повинна покривати 130% обсягу позики, причому при середньо-та довгостроковому кредитуванні особистий внесок позичальника має бути не меншим за 15%. Вони здійснюють кредитування за зниженими відсотками, надають пільгові кредити.

7. Особливості кредитування малого бізнесу банківськими установами в Україні

Реалізація економічного потенціалу малих підприємств багато в чому залежить від можливостей та умов їх фінансування. Під час кризи, доступ малих та середніх підприємств до банківських джерел фінансування був різко звуженим, тоді як потреби їх у фінансовій підтримці істотно зросли. В Україні банківські установи дуже обережно ставляться до видачі кредитів суб'єктам малого бізнесу.

Поширеними банківськими короткостроковими продуктами є такі, як овердрафт та кредитна картка.

При **овердрафті** фактично кредитується рахунок, часто надається можливість користуватися грошима певний період безкоштовно. Головна перевага овердрафту полягає в його спрощеній, порівняно з іншими кредитами, процедурі оформлення та використання. Кошти надаються у безготівковій формі в національній валюті в межах дозволеного ліміту на поточному рахунку на визначений період (3, 6, 12 міс). При чому відсотки за користування овердрафтом нараховуються тільки на фактично використану суму кредиту.

Кредитна картка дає змогу розпоряджатися кредитними коштами в торгово-сервісній мережі безкоштовно протягом пільгового періоду та мати постійний доступ до ресурсів у межах встановлено ліміту. Відсутність необхідності застави майна збільшує популярність овердрафтів і кредитних карток у бізнесі.

Цими продуктами на даний час користуються більшість підприємств. Досвід українських підприємців свідчить, що вони зараз стають не тільки «рятівниками» у складних ситуаціях для бізнесу, але й одним із «повсякденних» інструментів, без яких діяльність компанії уже не уявити.

У рамках виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні банки розробляють спеціальні програми **мікрокредитування**, які враховують особливості функціонування малих і середніх підприємств. Такі програми визначають особливі умови кредитування, які полягають у швидкому оформленні кредиту, зручному графіку погашення, гнучкому підході до предмета застави та вартості забезпечення за кредитом. Програми мікрокредитування поширюються на підприємства з кількістю працюючих до 250 осіб.

Банки розуміють, що, на відміну від кредитування великого бізнесу, мікрокредитування дозволяє ефективніше диверсифікувати ризики по активних операціях, а також кількісно нараховувати клієнтуру для супутніх банківських продуктів.

Головною перешкодою для розширення вітчизняного ринку мікрокредитування залишається недовіра між потенційними позичальниками і кредиторами. Якщо великий бізнес в Україні вже знайшов альтернативу банківським кредитам у вигляді самостійного виходу на ринки запозичень, а також приватного або публічного розміщення акцій, то малий і середній бізнес може сподіватися тільки на мікрокредитування. Процентні ставки для дрібних і середніх позичальників у рамках програм мікрокредитування істотно перевищують середню вартість кредитів юридичним особам. Сьогодні у вітчизняних банках мікрокредити пропонують під 15-24% річних в іноземній валюті, і 20-29% у гривнях. Більшість банків пропонують як готівкові, так і безготівкові кредити у трьох найбільш ліквідних валютах в Україні: гривнях, доларах США, євро. Зазвичай вони видаються на термін від півроку до трьох років – залежно від суми.

Фактори, що стримують розвиток мікрокредитування в Україні:

1. Складна процедура отримання кредиту;
2. Фактор страху «життя в борг»;
3. Недостатня державна підтримка розвитку мікрокредитування;
4. Відсутність знань про процедуру отримання мікрокредиту;
5. Відсутність майна під заставу;
6. Власна пасивність;
7. Високі відсоткові ставки;
8. Відсутність законодавчої регламентації процесу мікрокредитування в Україні;
9. Небажання банків займатися мікрокредитуванням.

8. Види інтеграції малого підприємництва

В сучасних економічних умовах розвиток малого бізнесу є однією із складових успіху економічних реформ, а тому він потребує достатніх фінансових ресурсів для здійснення своєї діяльності на ринку. Крім того, від масштабів сектору малого бізнесу передусім залежить рівень виробництва та зайнятості. Сьогодні за своїми кількісними характеристиками малий бізнес в Україні у десятки разів відстає від показників промислово розвинутих країн, де мале підприємництва активно інтегрується з великим бізнесом. В умовах ринку основними формами інтеграції є:

- 1) субпідряд;
- 2) франчайзинг;
- 3) лізинг;
- 4) венчурне фінансування;
- 5) факторинг;
- 6) придбання існуючого бізнесу.

Субпідрядна система є формою довгострокових відносин у сфері постачання між головною фірмою, яка виробляє велику масу готової продукції, і багатьма малими підприємствами, які функціонують на основі подетальної, технологічної та модельної спеціалізації при виробництві продукції, що виробляється невеликими партіями або за вузькою номенклатурою. Завдяки цьому процесу здійснюється розвиток системи виробничо-господарської кооперації і спеціалізації та з'являються її нові форми. Субпідряд сприяє збільшенню обсягу робіт, які передаються великими фірмами малим та середнім підприємствам, при цьому також скорочується загальна кількість прямих постачальників комплектуючих.

Франчайзинг є формою кооперативних зв'язків між великою відомою фірмою і малими підприємствами.

Франшиза – ліцензія великої та відомої фірми дрібному підприємцеві на продаж продукції чи надання послуг під її маркою (товарним знаком).

Найчастіше франчайзинг виникає у галузі торгівлі, послуг і харчування. Його можна розглядати як метод організації бізнесу, що ґрунтується на угоді між великими корпораціями (франчайзери) із малими фірмами (франчайзі) або окремими підприємцями на засадах системи взаємовигідних пільг і привілеїв.

Франчайзер (велика фірма) надає право (можливість) малому підприємцю вести справу (свій бізнес), відповідно до угоди на визначеній території, протягом обумовленого відрізка часу, забезпечуючи його своїми товарами, рекламними послугами, технологіями і фірмовим знаком. Це надає можливість малій фірмі правильно визначати місце, проект, устаткування, отримати позику і торгувати під маркою великої фірми.

Франчайзі здійснює діяльність під керівництвом франчайзера, який забезпечує його послугами менеджменту, маркетингу і надає йому інформацію про стан ринку. За послуги дрібний підприємець (франчайзі) сплачує вступний внесок і відраховує відсотки з обороту (3-12%) на користь великої фірми (франчайзеру) і зобов'язується чітко виконувати контракт та закуповувати необхідні устаткування і товари.

Система франчайзингових відносин зменшує ризик на початку підприємницької діяльності, тому що забезпечує франчайзі бізнес під добре відомим товарним знаком, гарантує його якість, забезпечує вищий рівень підготовки та підвищення кваліфікації кадрів, здійснює пільгове фінансування і кредитування угод, забезпечує ефективне інвестування капіталу.

Одночасно укладення франчайзингової угоди для підприємця означає значні обмеження у прийнятті самостійних рішень, зменшення доходу, необхідність дотримання операційних стандартів, які встановлює франчайзер.

У розвинутих країнах франчайзингові відносини найбільш розповсюджені у мережі ресторанів, кафе, продуктових магазинів, автосервісі, будівельній і конструкторській діяльності.

Лізинг є одним із методів оновлення матеріально-технічної бази підприємств різних форм власності. Він є ефективним способом стимулювання інвестиційної і інноваційної діяльності, залучення капітальних вкладень у розвиток економіки і, у першу чергу, у її виробничу сферу.

Лізинг – це довгострокова оренда машин, устаткування, транспортних засобів і споруджень виробничого призначення з правом викупу за залишковою вартістю; є способом фінансування інвестицій і активізації збуту.

Лізинг – це підприємницька діяльність, яка спрямована на інвестування власних і залучених коштів і полягає у наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність, за дорученням і погодження з лізингоодержувачем, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Лізинг є специфічною формою фінансування капітальних вкладень, альтернативною традиційному банківському кредитуванню чи використанню для придбання основних фондів власних фінансових ресурсів. Він дає змогу підприємцям отримати необхідні виробничі фонди без значних одноразових витрат, а також уникнути витрат, пов'язаних з моральним старінням засобів виробництва.

З метою прискореного розвитку малого підприємництва у пріоритетних галузях діяльності може бути використана така передова форма лізингу, як лізинг підприємств «під ключ». Цей вид лізингу передбачає тимчасове використання або довгострокову оренду створеного орендодавцем малого підприємства, повністю підготовленого для початку самостійної діяльності. По закінченні лізингового контракту орендар має право викупити МП за його залишковою вартістю. Перевагою лізингу «під ключ» є те, що підприємці забезпечуються майновим комплексом, який необхідний і достатній для початку господарської діяльності. Можливості нецільового використання виробничих приміщень, земельних ділянок та устаткування зведені до мінімуму.

В Україні потенційний ринок споживачів лізингових послуг величезний, тому що середнє зношення машинного парку становить 80%. За проведеною оцінкою потреб малих підприємств у лізингу, сукупний обсяг операцій щодо лізингу у нашій країні може досягти 800 млн. дол., при цьому частка лізингових операцій дорівнюватиме 9-10% у загальному обсязі інвестицій.

Венчурний бізнес – це форма бізнесу з підвищеним ризиком. Він створюється із вкладів великих компаній, банків, держави, страхових компаній, пенсійних фондів та з інших джерел.

Венчурні фірми створюються двох типів:

- 1) безпосередній ризикований бізнес (малі інноваційні фірми).
- 2) внутрішні ризиковані проекти великих компаній.

Специфіка ризикованого підприємництва полягає у тому, що йому надають кошти на безвідсоткових умовах та не передбачають їх повернення до закінчення терміну угоди.

Головним стимулом венчурних фірм є великі прибутки у випадку успіху. Середній рівень прибутковості венчурних компаній у США складає близько 20%, що у три рази перевищує доходи інших сфер бізнесу.

Венчурні фірми, які спеціалізуються на створенні нових ринків або суттєво перетворюють існуючі, називаються експлерентами. Їх головним завданням є просування нових товарів на ринок і тому їх ще називають піонерами. Вони діють на етапах від «максимуму циклу дослідницької діяльності» до початку випуску нової продукції.

У випадку орієнтації венчурної фірми на обмежений сегмент ринку її називають пацієнтом. Вона задовольняє попит, який формується під впливом моди, реклами та інших засобів. Такі фірми діють від зростання випуску продукції і спаду наукової активності. Фірми

вимогливі до якості продукції та її обсягів, тому що від цього залежить успішне завоювання нових ринків. Фірми прибуткові, але при прийнятті помилкових рішень швидко стають банкрутами, вони також банкрутують у першу чергу при спаді ділової активності.

У сфері великого венчурного бізнесу діють фірми-віоленти. Це фірми, які сповідують силову стратегію. Вони мають великі капітали, високий рівень освоєння сучасних технологій, організовують широкомасштабне стандартне виробництво масового товару для широкого вжитку. Найактивніше діють ці фірми на етапі максимального випуску продукції. Вони прибуткові, але повинні обережно змінювати свою товарну продукцію.

Середнім і малим бізнесом займаються фірми-комутанти. Фірми орієнтуються на задоволення місцевих потреб. Діють на етапі падіння виробництва продукції. Їх основним завданням є своєчасне прийняття рішення щодо випуску продукції та зняття її з виробництва.

Венчурне інвестування майже завжди пов'язане з диверсифікацією, яка передбачає розподіл капіталовкладень між декількома проектами з метою пом'якшення ризиків.

Факторинг – придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями (дебіторської заборгованості) скупленими в різних осіб.

Факторинг є різновидом торговельно-комісійної операції, що поєднується з кредитуванням оборотного капіталу малого підприємства; включає інкасування дебіторської заборгованості клієнта банку, кредитування і гарантію від кредитних і валютних ризиків.

Факторингова угода передбачає, що підприємство-постачальник поступається банкові-посереднику правом отримання платежів від платників за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги. Банк-посередник у день подання на інкасо платіжних вимог оплачує їх постачальникові і сам завершує розрахунки з покупцями. Таким чином, надходження виторгу від реалізації продукції (виконані роботи чи надані послуги) не залежить від платоспроможності платників, терміну оборотності коштів у розрахунках та інших чинників.

Здебільшого банк купує дебіторські рахунки на поставлені товари чи надані послуги.

Банк може оплатити постачальникові і платіжні вимоги, відправлені у банки платників раніше й акцептовані платниками, але не оплачені через відсутність коштів на рахунках.

Клієнт (постачальник), продавши дебіторський борг, отримує від банку кошти в розмірі 80-90% від суми боргу; решту 10-20% від суми боргу банк тимчасово стягує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає стягнену суму клієнтові.

За здійснення факторингових операцій постачальники вносять плату (комісійну винагороду), передбачену договором. Плата не перевищує суми оплати процентів за користування кредитом.

Придбання існуючого бізнесу. При придбанні існуючого бізнесу добре потрібно вивчити предмет купівлі за такими аспектами: фінанси, маркетинг, операційна діяльність, мотивація продавця і перспективи.

Варіантів придбання існуючого бізнесу може бути кілька:

- нове придбання – купівля підприємства повністю, із його філіалами і підрозділами (поглинання) і воно фактично перестає існувати як незалежна господарська одиниця;
- частково – купівлі одного із філіалів діючого підприємства.

На вибір придбання впливають мета, фінансові можливості покупця, тип підприємства, його вартість і стратегічні перспективи. Тобто, предметом угоди може бути:

- 1) цілісний майновий комплекс;
- 2) корпоративні права;
- 3) юридична особа як єдиний об'єкт.

Якщо продаються тільки корпоративні права, то вони мають тільки договірну власність (за домовленістю).

Якщо купується майновий комплекс, то визначається його ціна з прив'язкою до балансової вартості. При купівлі підприємства для його оцінки існує три методи: балансовий, метод доходів і ринковий.

Коли дохід фірми, що продається, визначає вартість її майна і витрати на створення нового бізнесу не дуже перевищують вартість майна бізнесу, який купують, то використовують балансовий метод.

Метою купівлі бізнесу є купівля майбутнього доходу, тому більш поширеним є метод доходів (додаткових доходів, капіталізованих доходів, майбутніх доходів).

Ринковий метод оцінки вартості фірми ґрунтується на розрахунку коефіцієнтів середньої ціни однієї акції і суми річних надходжень фірми.

Кожний метод має свої переваги і недоліки, тому вартість об'єкта, який купують потрібно визначати кількома методами, обравши при цьому оптимальний варіант для конкретного випадку. Кінцева ціна встановлюється шляхом переговорів між покупцем і продавцем.

9. Державне регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання малого бізнесу

На сучасному етапі державне регулювання фінансів підприємницьких структур в економіці України здійснюється за двома напрямками:

1. Проведення бюджетної, кредитно-грошової та інноваційної політики.
2. Створення системи державної підтримки розвитку підприємницьких структур з метою стимулювання їх фінансової діяльності.

Державне регулювання фінансової діяльності за цими напрямками повинно бути узгодженим і не заперечувати одне одного, оскільки через податкову політику створюється можливість наповнення переважної частини бюджету, але не вивірені заходи щодо стимулювання фінансової сфери підприємництва може призвести до бюджетного дефіциту.

Державне регулювання фінансової діяльності в області бюджету і податків проявляється в регулюванні податкових ставок, пільг, тощо і зміні сукупної величини витрат Державного бюджету та їх структури. В процесі фінансової діяльності в підприємницьких структурах здійснюється розподіл капіталу у формі податків і податкових платежів до Державного і місцевого бюджетів.

Використання податків як інструменту регулювання підприємницької діяльності можна розглянути на прикладі податкової системи України. Структура податкової системи і доходів бюджету України на сучасному етапі складається з таких елементів : прямих і непрямих податків, податкових платежів, неподаткових доходів і цільових надходжень.

Найсуттєвішими податками, за допомогою яких здійснюється державне регулювання підприємницької діяльності в Україні, є ПДВ і податок на прибуток. ПДВ є найбільш пасивним регулюючим інструментом і його основна регулююча функція проявляється у вирівнюванні доходів фізичних осіб. Щодо підприємницьких структур, то регулююча функція ПДВ проявляється тільки тоді, коли відбувається звільнення від податку чи застосовуються інші пільги стосовно нього.

Отже, сучасна система оподаткування в Україні носить регресивний характер, переважна більшість податків виконує тільки фіскальну функцію, а повна або часткова відсутність стимулюючої функції часто приводить суб'єктів господарювання до пошуків мінімізації доходів через тіньовий сектор економіки.

Державне регулювання фінансової діяльності підприємницьких структур в області кредитно-грошової політики полягає у регулюванні обсягів кредитних операцій та грошової емісії. З метою гальмування інфляції НБУ за останні вісім років встановлював досить високий рівень облікових ставок порівняно з іншими ринково розвинутими країнами, що стало однією з причин скорочення інвестицій в країні, оскільки використання «дорогого кредиту» зменшує прибутковість виробництва.

Державне регулювання в області інноваційної політики полягає у розробці різноманітних державних заходів, які б стимулювали інноваційну активність бізнесу. Така політика спрямована на господарське використання науково-технічного потенціалу, на зміцнення

внутрішніх зв'язків у науково-технічному комплексі. Формування інноваційної політики пов'язане насамперед з переорієнтацією системи державного регулювання на всебічне заохочення підприємництва, приватної ініціативи.

До методів і засобів державної інноваційної політики належать коригування податкового бізнесу, патентно-ліцензійного законодавства, амортизаційних відрахувань, система контр-актних взаємовідносин, зняття ряду обмежень щодо охорони навколишнього середовища, антитрестівське законодавство, різні форми підтримки міжорганізаційної кооперації та малого інноваційного бізнесу.

Традиційним методом впливу на розвиток інновацій у промисловості є податкові пільги. Податкові пільги корпорацій розвинутих країн відрізняються великим різноманіттям видів і напрямків залежно від пріоритетів державної політики і стану економіки. Найбільш вагомими пільгами, які використовуються в світовій практиці, є низькі податкові ставки, прискорена амортизація, вилучення відрахувань резервного фонду з бази оподаткування, податкові скидки і кредити на капітальні вкладення, на науково-дослідні і експериментально-конструкторські роботи (НДЕКР) та спеціальні пільги малим підприємствам.

Стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні здійснюється також у формі державного кредитування.

Основним державним органом, який надає фінансову підтримку малим підприємствам, є Український фонд підтримки підприємництва (УФПП). Він фінансує за пільговими відсотками цільові програми та проекти, проводить консультації. Проте кошти, які держава спрямовує у фонд, обмежені: 0,1% від'ємної частини бюджету, у розвинених країнах ця частка складає 1-2%.

Друге державне джерело фінансів МП – Український державний фонд підтримки сільських (фермерських) господарств, який обслуговує фермерів і кредитує проекти, пов'язані з експлуатацією земельних ділянок. Держава асигнує фонд у три рази менше коштів, ніж у УФПП, що фактично нівелює його можливості.

Література:

1. Біломістний О. М. Особливості кредитування діяльності малих підприємств на сучасному етапі розвитку економіки України / О. М. Біломістний // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №1. – С. 90-93.
2. Варналій З. С. Основи підприємництва: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. і доповн. / З. С. Варналій. – К.: Знання-прес, 2009. – 465 с.
3. Воловець Я. В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. Навчальний посібник / Я. В. Воловець. – К.: Алерта, 2009. – 199 с.
4. Дутченко О. М. Банківське кредитування малих підприємств / О. М. Дутченко, В. С. Домбровський // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 24-29.
5. Карамішева Г. М. Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу в умовах посткризового стану економіки / Г. М. Карамішева, А. Г. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 34-38.
6. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва : Навчальний посібник / О. М. Кравчук, В. П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.
7. Коробчук Т. І. Сучасні проблеми банківського мікрокредитування в Україні / Т. І. Коробчук // Економічні науки. – 2011. – №4. – С. 86-93.
8. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : Навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.
9. Цигилик І. І. Основи підприємництва: Навчальний посібник [Електронний ресурс] / І. І. Цигилик. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_267.html