

Грін О.В.

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ГРОМАДЯН В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Питання фінансового забезпечення є невід'ємною складовою будь-якого суб'єкта підприємництва, так як характеризує рівень стабільності грошових надходжень і прибутковості; формування фінансових ресурсів для започаткування, ведення поточної операційної, фінансової та інвестиційної діяльності; забезпечує виконання фінансових зобов'язань перед діловими партнерами, бюджетом і цільовими фондами.

Більшість науковців-економістів, які вивчають це питання, основну увагу приділяють виключно теоретичним проблемам, а саме природі фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва реального сектору економіки, а меншою мірою з'ясовується місце таких ресурсів у забезпеченні початкової, поточної та інвестиційної діяльності останніх.

Попри велику кількість публікацій, ще не охоплено весь спектр питань щодо фінансового забезпечення діяльності фізичних осіб-підприємців. Задля вирішення таких проблем на практиці надзвичайно важливим є проведення їх детальної наукової оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у висвітлення питань, пов'язаних з визначенням сутності фінансового забезпечення підприємницьких структур і підприємців, джерел фінансових ресурсів, сучасних проблем такого забезпечення розглянуті і продовжують активно досліджуватись провідними вітчизняними вченими та дослідниками, такими як Г.М. Азаренкова, В.Г. Белоліпецький, С.А. Бобров, Л.Д. Буряк, О.В. Васюренко, Л.І. Зятковська, М.І. Крупка, І.Г. Неделько, А.М. Поддєрьогін, О.М. Таряник, О.О. Терещенко, В.І. Шпак та багато інших.

Мета статті полягає у дослідженні проблем фінансового забезпечення підприємницької діяльності громадян, оцінці основних джерел фінансових ресурсів приватних підприємців, визначення місця кожного з них на усіх етапах ведення підприємницької діяльності, а також висунення конкретних рекомендацій з вирішення проблем фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Головні завдання фінансового забезпечення полягають у мобілізації та спрямуванні грошових ресурсів, їх еквівалентів та майнових активів на фінансування поточної і перспективної діяльності підприємця, у виборі форм фінансування та гарантуванні повернення кредиторам залучених до підприємницького обороту грошових ресурсів. Інакше кажучи, фінансове забезпечення є комплексом заходів, що забезпечують мобілізацію фінансових ресурсів у обсягах, достатніх для фінансування підприємницької діяльності.

Важливе місце у дослідженні фінансового забезпечення відіграють фінансові ресурси, суть яких не варто зводити лише до сукупності усіх грошових ресурсів (власних і позичених), які перебувають у підприємця на певну дату, чи обмежуватись одним джерелом – нерозподіленим прибутком. Такі погляди на природу фінансових ресурсів звужують коло джерел їх формування. Надзвичайно важливим при дослідженні фінансового забезпечення є вироблення єдиних підходів до класифікації фінансових ресурсів за джерелами формування.

Характерним для такої класифікації, запропонованої теоретиками (В.Г. Белоліпецький [1], Л.Д. Буряк, [2]), є включення до джерел їх формування не лише власних (чистий прибуток), а й притриманих до власних коштів у вигляді кредиторської заборгованості, бюджетних асигнувань, позик банків, коштів інших суб'єктів підприємництва. Таке твердження є близьким і для нас (див. рис. 1).



Рис. 1. Класифікація можливих джерел формування фінансових ресурсів у фізичних осіб – підприємців

При цьому доцільно розглядати проблеми фінансового забезпечення приватних підприємців на всіх етапах ведення підприємницької діяльності, основними з яких є: створення власної справи; поточна діяльність підприємця; розширення бізнесу.

Власні кошти як джерело фінансових ресурсів у розпорядженні приватного підприємця являє собою сукупність грошових фондів, матеріальних і нематеріальних цінностей (крім орендованих, позичених, винайманих), які можуть бути ним задіяні у підприємницькій діяльності без будь-яких часових чи законодавчих обмежень (майно приватного підприємця не віддільне від його особистого майна як фізичної особи).

Власні кошти є основою для започаткування і провадження господарської діяльності будь-якого суб'єкта підприємництва, а також одними із найістотніших і найважливіших джерел їх фінансування, оскільки виконує такі функції:

– довгострокового фінансування (знаходиться у розпорядженні підприємця необмежено в часі);

- відповідальності і захисту прав кредиторів (виступає гарантією для кредиторів від втрати капіталу);
- компенсації завданих збитків;
- кредитоспроможності (при наданні кредиту, за інших рівних умов перевага надається підприємцям з меншою кредиторською заборгованістю і більшим вкладенням власних коштів);
- фінансування ризику (використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитися кредитори);
- самостійності і влади (розмір вкладених власних коштів визначає ступінь незалежності).

Власні кошти, як джерело фінансових ресурсів, за своєю природою може використовуватись на всіх етапах ведення підприємницької діяльності, в тому числі на виконання різного роду зобов'язань перед державою, державними цільовими фондами, кредиторами, з оплати праці тощо.

Величина власних коштів протягом часу ведення підприємницької діяльності може зростати за рахунок додатково вкладеного капіталу, безкоштовно отриманих активів тощо. Загалом величина таких коштів у відповідному бізнесі формується з двох основних джерел: капіталу, внесеного самим підприємцем, і нагромадженого в результаті господарської діяльності (чистим прибутком).

Чистий прибуток – прибуток від виробничої чи іншої підприємницької діяльності, який залишається після вирахування витрат, сплати боргових зобов'язань, податків і різних обов'язкових відрахувань [3].

Як бачимо, прибуток виступає основним джерелом фінансування витрат підприємця, в тому числі на покриття його податкових зобов'язань.

Залежно від результату діяльності підприємця за поточний і минулі звітні періоди, він може отримати прибуток або збиток. Кожний із цих показників по-різному впливає на суму власних коштів (нагромадженого чистого прибутку).

Чистий прибуток звітного періоду може спрямовуватись за рішенням фізичної особи – підприємця на такі цілі: забезпечення поточної діяльності, розвиток і розширення бізнесу, задоволення особистих потреб тощо.

Варто зазначити, що таке джерело фінансових ресурсів як чистий прибуток може забезпечити підприємця належними коштами лише в результаті успішного ведення підприємницької діяльності (одержання такого прибутку), і не розглядається ним на етапі створення власної справи.

Як свідчить зарубіжний досвід важливе місце серед джерел формування початкового капіталу займають *позики банків і небанківських фінансово-кредитних установ*, тобто кошти надані у тимчасове користування на основі платності, забезпеченості, зворотності, цільового використання.

За звітною інформацією місцевих органів влади впродовж 2006 р. фінансово-кредитна підтримка малому підприємству надавалась: комерційними банками, кредитними спілками, спеціалізованими фондами та різними міжнародними фінансовими установами.

Загалом станом на I півріччя 2007 р. в Україні функціонувало: 173 банки, філійна мережа яких складається з 1395 діючих філій; 1438 небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі 1028 кредитних спілок [4].

Всього протягом 2006 р. суб'єкти малого та середнього підприємництва отримали від банківських та небанківських фінансово-кредитних установ кредитів на загальну суму 10,6 млрд. грн., 18 млн. дол. США та 1,6 млн. євро (за 2005 р. обсяг кредитних ресурсів, наданих підприємницьким структурам, склав 5 млрд. грн. та 27,5 млн. дол. США) [5].

Для початку проаналізуємо проблеми кредитного забезпечення вітчизняних підприємців банківськими установами (великими недержавними кредитними установами, що здійснюють універсальні банківські операції для організацій, підприємств, фірм, громадян тощо). Для цього дослідимо пропозиції п'яти найбільших банків України щодо кредитування малого бізнесу згідно офіційного їх рейтингу, а саме: Приватбанку, Райффайзен Банку Аваль, УкрСиббанку, Укрсоцбанку, Укрексімбанку.

Розглядаючи кредитні пропозиції таких банків, бачимо, що в основному вони спрямовані на забезпечення додатковими ресурсами поточної діяльності (на поповнення оборотних коштів) та розширення бізнесу (на придбання обладнання, транспортних засобів, нерухомості, фінансування певного проекту тощо), а фінансування витрат новостворених підприємств більшість банків не практикують, оскільки бажають працювати з надійними позичальниками, у яких хоча б один бізнес вже налаштовано.

Так, такі вітчизняні банки як Приватбанк, УкрСиббанк, Укрексімбанк пропонують програми кредитування малого бізнесу, одна з умов яких стосується часу перебування такого підприємця на ринку або річного обсягу реалізації ним продукції, товарів і послуг.

Наприклад Приватбанк пропонує програми – Приват “Мікро” кредит і Приват “Експрес” кредит. Щоб отримати кредит за такими програмами потенційному позичальнику необхідно фактично пропрацювати в даному бізнесі не менше 3-х місяців незалежно від дати його реєстрації.

У програмі мікрокредитування УкрСиббанку також присутня умова щодо наявності у клієнта діючого бізнесу, але без уточнення необхідного мінімального терміну його ведення.

Укрексімбанк у програмі кредитування приватних підприємців прив'язує максимально допустиму суму кредиту до річного обсягу продажу такого підприємця (кредит може надаватись на суму не більше 30% обсягів продажу за рік). Така залежність суми кредиту від річного обсягу продажу клієнта свідчить про бажання банку працювати з позичальниками, які мають діючий бізнес.

Проаналізувавши кредитні пропозиції решти банків, варто зазначити, що новостворені фізичні особи-підприємці все-таки мають шанс отримати кредит на купівлю обладнання, комерційної нерухомості, транспортних засобів та інших матеріальних і нематеріальних цінностей, але в індивідуальному порядку, звернувшись до відповідного відділення банку і переконавши кредитний комітет у спроможності виконати усі ви-

моги кредитного договору. При цьому, більшість банків (наприклад Укрсоцбанк), які припускають можливість надання підприємцю кредитів на започаткування власного бізнесу, відкрито не наголошують на це у своїй рекламній інформації, і на практиці досить рідко надають такі кредити.

Варто зазначити, що окремі банки (наприклад Укресімбанк, Приватбанк) розробляють спеціальні програми кредитування саме для фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, які відрізняються від запропонованих програм юридичним особам, більшою лояльністю. Так, Укресімбанк пропонує підприємцям наступне: якщо забезпеченням по кредиту виступає нерухомість, то у заявці і у договорі кредитування можна не вказувати на які цілі береться така позика, і, не виключено, що вона може використатись як на капітальні вкладення, так і на покриття поточних зобов'язань.

Крім небажання банків кредитувати новостворених приватних підприємців, останні стикаються ще й з проблемою високих відсоткових ставок практично по усіх видах кредиту, незалежно від їх цільового спрямування (див. табл. 1).

Таблиця 1. Середні відсоткові ставки по кредитах для малого бізнесу, пропоновані провідними банками України у 2007р., %

Банки	Валюта кредитування		
	Гривня	Долар США	Євро
Приватбанк	17	14,5	14,5
Райффайзен Банк Аваль	13	15	15
Укрсіббанк	13,8	13,6	12,5
Укрсоцбанк	19	15,6	12,2
Укресімбанк	18,5	14	13

Джерело: Офіційні сайти Приватбанку – www.privatbank.ua, Райффайзен Банку Аваль – www.aval.ua, Укрсіббанку – www.ukrsibbank, Укрсоцбанку – www.usb.com.ua, Укресімбанку – www.eximb.com

Середні відсоткові ставки по мікрокредитах, обчислені на основі кредитних пропозицій усіх діючих вітчизняних банків на кінець 2007 р., такі: гривня – 20,14%, долар США – 15,39%, євро – 15,13% [6].

Згідно інформації Національного банку України [7] середньозважені ставки за кредитами, наданими банками суб'єктам господарювання (не залежно від розміру їх бізнесу) на кінець 2007 р. наступні:

- без урахування операцій за овердрафтом: гривня – 13,1%, долар США – 10,2%, євро – 10,3%;
- з урахуванням операцій за овердрафтом: гривня – 13,8%, іноземна валюта – 10,2%.

Крім цього, велична пропонованої банками процентної ставки по кредиту не відображає повної інформації щодо майбутніх витрат позичальника, пов'язаних з користуванням кредитом, оскільки окрім неї додатково можуть сплачуватися комісійні платежі (разові чи щомісячні), плата за обслуговування кредиту, послуги нотаріуса тощо.

З метою забезпечення потенційних позичальників достовірною інформацією (особливо в умовах зростання конкуренції між банківськими установами) виникла потреба у застосування “ефективної відсоткової ставки”, яка враховує всі витрати позичальника на обслуговування кредиту, включаючи відсоткові платежі, а також одноразові і щомісячні комісії.

Провівши деякі спостереження, ми дійшли висновку, що реальна ставка на ринку кредитування може виявитись вищою від 2% для гривневих і від 1,5% – для валютних кредитів. На нашу думку, запровадження усіма банками “ефективної відсоткової ставки” є одним із пріоритетних напрямів вдосконалення системи надання кредитних послуг вітчизняними банками.

Сектор банківського кредитування займає найбільшу частку у забезпеченні підприємців додатковими фінансовими ресурсами, але не є єдиним їх джерелом. Так, важливою його альтернативою виступає фінансово-кредитна підтримка, що здійснюється небанківськими установами.

Проте, з огляду на недосконалість існуючого законодавчого поля, сьогодні, вона має великий невикористаний потенціал у сфері мікрокредитування малого підприємництва. Про це, зокрема, свідчить той факт, що протягом лише одного кварталу 2006 р. суб'єкти малого бізнесу отримали від кредитних спілок 67,5 млн. грн. або лише 0,6% [5] від загальної суми кредитів наданих суб'єктам підприємницької діяльності банківськими та небанківськими фінансово-кредитними установами.

Безумовно, кредитні ресурси позитивно впливають на фінансову діяльність та фінансове забезпечення діяльності суб'єктів підприємництва, але за умови, що кожна гривня (інша валюта) таких коштів приносить додатковий дохід, достатній для покриття витрат на їх обслуговування і отримання прибутку. Залучивши до господарського обороту комерційні, банківські або бюджетні позики, підприємець збільшує обсяг своїх інвестиційних ресурсів у конкретному періоді, за умови забезпечення вилучення з обороту у майбутніх періодах суми основного боргу, заміненого власними фінансовими ресурсами (чистим прибутком).

Для активізації ролі кредиту в розвитку підприємництва потрібні, щонайменше, дві умови: наявність достатньої величини кредитних ресурсів та платоспроможний позичальник. Сьогодні ж спостерігається замкнуте коло. З одного боку, обмеженість кредитних ресурсів і високий відсоток за кредит ведуть до того, що підприємці відчувають сильний дефіцит коштів, що робить неможливим здійснення інвестицій і як наслідок цього – повільне зростання підприємницької активності. З іншого боку, тривала економічна криза знижує попит на кредитні ресурси, посилює кредитні ризики, що змушує кредиторів шукати інші, більш привабливі сфери вкладення коштів.

Використання *боргових цінних паперів* у веденні підприємницької діяльності громадянами є досить зру-

чним, але мало поширеним способом проведення розрахунків через недостатню обізнаність останніх у правилах їх застосування. Так, поряд з підприємствами – юридичними особами підприємці мають право використовувати у своїй діяльності такий борговий інструмент як вексель.

Переваги векселя полягають в тому, що за його допомогою можна оформити відстрочку платежу (в тому числі на купівлю новоствореним підприємцем обладнання, устаткування для започаткування власного бізнесу). Крім цього, вексель дає можливість векселедержателю продати (передати) отриманий вексель до настання терміну його погашення, тобто він є набагато гнучкішим порівняно із банківським кредитом.

Найчастіше підприємці в роботі з контрагентами використовують прості векселі, і досить рідко – переказні. Інколи з певних суб'єктивних причин приватні підприємці побоюються використовувати вексельні схеми розрахунків через ризик неплатежу. Однак, як доводить практика, домогтися погашення векселя не складніше, ніж отримати гроші за договором купівлі-продажу.

Крім цього, на суму боргу, вказану у векселі можуть нараховуватись відсотки. В такому випадку відсоткова ставка повинна бути зазначена у векселі, а за відсутності такого зазначення умова вважається ненаписаною.

Порівнюючи витрати підприємця на виплату відсотків за банківським кредитом і за векселем, варто зазначити, що “вексельний кредит” є дешевшим в обслуговуванні. Не зважаючи на це, використання векселів у розрахунках не є поширеним серед вітчизняних підприємців, і за даними Національного банку України, не перевищує 1%.

Бюджетне фінансування – безповоротне надання державою бюджетних коштів підприємствам, організаціям та установам для забезпечення їх функціонування. Основні умови виділення коштів з державного бюджету – це їх цільова спрямованість на фінансування пріоритетних напрямів: агропромисловий комплекс, вугільна промисловість, атомна енергетика, транспорт, житлово-комунальне господарство, охорона природи, промисловість та капіталовкладення, медична та мікробіологічна промисловість тощо.

Проте, пряме бюджетне фінансування сектору малого бізнесу не практикується, оскільки не існує відповідного нормативно-правового забезпечення та механізму реалізації такого фінансування. Виключенням є виділення коштів на реалізацію Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, інших загальнодержавних та регіональних програм, які спрямовані на забезпечення розвитку малого бізнесу, але не передбачають безпосереднього фінансування витрат підприємців на створення чи розширення власної справи.

Державне кредитування здійснюється шляхом надання бюджетних кредитів міністерствам, відомствам, іншим центральним органам державної виконавчої влади для фінансування підприємств, об'єднань та організацій пріоритетних напрямів економіки через банківські установи. Такі кредити, на сьогодні, видаються на винятково передбачені законодавством цілі і напрями, переважно для сектору великого бізнесу.

Як бачимо, таке джерело фінансових ресурсів як бюджетне фінансування та кредитування є практично недоступним для приватних підприємців і, на сьогодні, не може розглядатись останніми на жодному з етапів ведення ними підприємницької діяльності.

Висновки. Аналіз усіх можливих джерел фінансових ресурсів фізичних осіб-підприємців дає змогу стверджувати, що основними джерелами їх формування, все-таки, є: власні кошти і фінансові активи, якими суб'єкт підприємницької діяльності користується на правах власності або за згодою власника на правах повного господарського віддання чи оперативного управління. Решта ж джерел вважаємо перспективними, хоча механізми їх залучення ще недостатньо вивчені і розвинені.

Серед перспективних джерел фінансових ресурсів особливу увагу, вважаємо, доцільно приділити вирішенню проблем забезпечення підприємців кредитними ресурсами зокрема на створення власного бізнесу, його розширення, шляхом сприяння розвитку вітчизняних фінансово-кредитних установ, стимулювання здешевлення вартості кредитів тощо.

Джерела та література

1. Белоліпецький В.Г. Финансы фирмы. – М.: ИНФРА. – 1998. – С.65.
2. Буряк Л.Д. Фінансові ресурси підприємства // Фінанси України. – 2000. – №9. – С.23–27.
3. [Економічна Енциклопедія](http://enbv.narod.ru) // <http://enbv.narod.ru>
4. Про стан виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за I півріччя 2007р. (від 16 серпня 2007р.) // www.dkrp.gov.ua
5. Експрес-довідка про хід виконання заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва на 2005–2006 рр. (від 20 грудня 2006р.) // www.dkrp.gov.ua
6. www.prostobank.com.ua
7. www.bank.gov.ua