

УКРАЇНСЬКА АКАДЕМІЯ БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ НАН УКРАЇНИ
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник наукових праць

Том 15

СУМИ
УАБС НБУ
2006

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1
П78

Рекомендовано до друку вченою радою Української академії банківської справи Національного банку України, протокол № 7 від 10 квітня 2006 р.

Редакційна колегія збірника:
д-р екон. наук, проф. А.О. Спіфанов
(головний редактор);
д-р екон. наук, проф. С.М. Козьменко
(заступник головного редактора);
д-р екон. наук, проф. О.В. Васюренко;
д-р екон. наук, проф. Л.В. Кривенко;
д-р екон. наук, проф. В.П. Москаленко;
д-р екон. наук, проф. С.В. Науменкова;
д-р екон. наук, проф. С.П. Ярошенко;
канд. екон. наук, проф. М.Г. Дмитренко;
канд. екон. наук, доц. Л.П. Чижов;
канд. екон. наук, доц. І.О. Школьник
(відповідальний секретар)

П78 Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т. 15. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – 336 с.

ISBN 966-8958-02-0

До збірника увійшли статті, що висвітлюють питання розвитку вітчизняної банківської системи в умовах глобалізації світової економіки. Окремі праці присвячені методологічним, організаційним та нормативно-правовим аспектам функціонування національної банківської системи на сучасному етапі.

Збірник розрахований на фахівців і науковців банківської та фінансової систем, керівників та спеціалістів підприємств усіх форм власності, аспірантів та студентів навчальних закладів.

УДК 336.71(477)
ББК 65.9(4 укр)262.1

ISBN 966-8958-02-0

© Українська академія банківської справи
Національного банку України, 2006

ЗМІСТ

Гольцова С.М., Веремчук Д.В. ШЛЯХИ ЗБЛИЖЕННЯ ФІНАНСОВОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ	6
Чернадчук В.Д. ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ “СУБ’ЄКТ БЮДЖЕТНИХ ПРАВОВІДНОСИН”	13
Башлай С.В., Шумкова О.В. РОЛЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	19
Коренєва О.Г., Карпенко О.В. ОБЛІК ОПЕРАЦІЙ З ІПОТЕЧНОГО КРЕДИТУВАННЯ: СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ	26
Ткаченко А.О. НАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ЯК ІСТОРИКО-ПРАВОВА ПРОБЛЕМА (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ У 1917-1920 РР.)	35
Обливанцов В.В. БЕЗПЕКА ЖИТТЄДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ	43
Сухонос В.В. СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ПРОКУРОРСЬКИМ НАГЛЯДОМ І КОНТРОЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ	48
Андрєєва Г.І., Андрєєв А.В. ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОСНОВНИХ ПРИНЦИПІВ ЕФЕКТИВНОГО БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ ЗА ІПОТЕЧНИМ КРЕДИТУВАННЯМ В УКРАЇНІ	58
Бондаренко А.Ф., Винниченко Н.В. ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В РЕГІОНІ	66
Назаренко З.В. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПОСТРОЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА	70
Слободяник Ю.Б. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРАХУНКУ КОМПЕНСАЦІЙ ЗА БЕЗКОШТОВНИЙ ПРОЇЗД ПІЛЬГОВИХ КАТЕГОРІЙ ГРОМАДЯН НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОТРАНСПОРТУ	76
Кравченко О.В. ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	83
Прокопенко Н. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОПТИМАЛЬНОЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ	88
Мінченко М.В. РЕГІОНАЛЬНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЛІТИКА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ В УКРАЇНІ	94
Завальна Ж.В. ГРОШОВА СИСТЕМА ЯК ОЗНАКА ДЕРЖАВНОСТІ	103
Мещеряков А.А. ФУНКЦІЇ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ	108
Авксентьєв Ю.А. СТВОРЕННЯ ВТОРИННОГО РИНКУ МУНІЦИПАЛЬНИХ ПОЗИК (РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ)	117
Гривківська О.В. КРЕДИТНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ АГРАРНОЇ СФЕРИ	123
Зеленський С.В. МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДО ІНВЕСТИВАННЯ ЕКОНОМІКИ	129
Коваленко М.М. ПРОБЛЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОЇ РОБОТИ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ	132

Приходько В.П. ОСОБЛИВОСТІ СИСТЕМИ ДЖЕРЕЛ БАНКІВСЬКОГО ПРАВА	138
Старинський М.В. СТАНОВЛЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ЯК ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ ДЕРЖАВИ	143
Крухмаль О.В. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ	149
Петренко Т.Г. НАПРЯМКИ СТАБІЛІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ	156
Процик Т.В. ГРОШОВО-КРЕДИТНІ ВАЖЕЛІ – НЕОБХІДНА СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ	160
Домбровський В.С. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ	168
Чернадчук Т.О. ФІНАНСОВІ ПРАВОВІДНОСИНИ ЯК ПРАВОВА КАТЕГОРІЯ	176
Черкашина К.Ф. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ	181
Яровенко Г.М. РОЗРОБКА СТАНДАРТІВ ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ПІДПРИЄМСТВА	186
Мирославський С.В. НОВІ ПІДХОДИ ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ ДІЙСНОСТІ ОКРЕМИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ	192
Сюркало Б.І. ПОБУДОВА МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ	198
Квачан О.С. СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У БЮДЖЕТІ М. СУМИ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	204
Семакін А.В. СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ЕТАПИ ПРОВЕДЕННЯ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	210
Михайленко Д.Г. МОДЕЛЮВАННЯ ВАРТОСТІ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ	218
Жиляков Д.И. РАЗВИТИЕ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	223
Коровина Е.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	227
Званська В.А. ОСОБЛИВОСТІ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НБУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	230
Рубан О.І. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ПРИ НАРАХУВАННІ ТА ВИПЛАТІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	240
Барановська І.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ЯК ШЛЯХ ДО ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	249
Охоба О.М. ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЧЕРЕЗ БАНКІВСЬКІ КРЕДИТИ	263

для спрямування інвестицій у реальний сектор економіки; державну підтримку значних і системних інновацій, яка повинна здійснюватися, в першу чергу, через реалізацію відповідних цільових інноваційних програм, органічно узгоджених із стратегією соціально-економічного розвитку країни; перегляд чинного законодавства щодо стимулювання монетарних процесів; застосування комплексу заходів для забезпечення взаємодії фінансово-кредитної системи з реальним сектором економіки. На сьогоднішній день вітчизняним банкам необхідно розширювати та удосконалювати власний інструментарій, зосереджувати зусилля на створенні фінансово-промислових груп, які втілюватимуть інтеграцію науки, освіти, фінансів та виробництва і спроможні виробляти високотехнологічні і конкурентоспроможні товари і послуги, а також диверсифікуватимуть можливості фінансування інноваційної сфери та інтенсифікують процес переведення фундаментальних досліджень у виробництво.

Список літератури

1. Бюлетень Національного банку України. – Випуск 1. – К., 2004.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2002 рік // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 173. – С. 7.
Отримано 28.11.2005

УДК 658.14

В.С. Домбровський, Українська академія банківської справи НБУ

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Постановка проблеми. Існуючі методики і технології фінансування малого бізнесу достатньо добре виконують свої функції. Проте їх ефективність можна підвищити, застосувавши в них поняття життєвого циклу.

Життєвий цикл – це повний період від початку роботи підприємства до його закриття (ліквідації). Термін може бути також застосований до окремого продукту і галузі [4]. Знання етапів життєвого циклу дозволяє нам з високою вірогідністю прогнозувати розвиток підприємства, а також визначати критичні точки розвитку, в яких зростає рівень ризику. В цілому поняття життєвого циклу належить до однієї з найменш розроблених економічних категорій. Саме цим пояснюється необхідність додаткових досліджень в даній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Першими дослідниками еволюції бізнес-систем були І. Айзедіс (стадії розвитку підприємства називалися за аналогією з розвитком людини – “народження”, “дитинство”, “зрілість” тощо; весь цикл життя ділиться на дві частини – зростання і старіння) та Л. Грейнер (теорія трансформації систем управління, згодом допрацьована фахівцями фірми VKG до теорії фазових трансформацій бізнесу).

Якщо говорити про дослідження вітчизняних і російських авторів, то проблематика життєвого циклу розглядається, перш за все, в роботах, присвячених антикризовому управлінню і фінансовій санації підприємств (Е.М. Коротков, Л.О. Лігоненко, С.Я. Саміга, В.О. Василенко та ін.).

Існують також роботи, в яких розглядаються окремі фінансові аспекти динаміки розвитку малих підприємств (наприклад, Дж.К. Ван Хорк, О.С. Стоянова). Але в цілому можна констатувати достатньо невелику кількість публікацій, присвячених проблемам життєвого циклу малого підприємства.

Мета статті – проаналізувати існуючі підходи до визначення життєвого циклу підприємства, змісту і послідовності етапів розвитку фірми та розробити на їх основі таблицю фінансування, що відображає основні етапи розвитку малого підприємства, потенційні труднощі, зміну рівня ризику і доступні джерела фінансування.

Виклад основного матеріалу. Базові принципи фінансів працюють як на великих, так і на малих підприємствах: всі фірми розміщують капітал в активи, а також шукають кошти, ресурси, необхідні для фінансування своєї діяльності. Різниця існує в деталях, скажімо, проблеми малого підприємства (МП) відрізняються від проблем великої корпорації як і шляхи їх вирішення. Одним з найперспективніших напрямів досліджень, на наш погляд, є аналіз фаз життєвого циклу малого підприємства, який дозволяє зокрема більш зважено підходити до питання про вибір можливих джерел фінансування. Крім того, підприємець, знаючи стадію, на якій знаходиться його фірма, може підготуватися до майбутніх змін і відповідним чином зреагувати.

Існують два основні підходи до визначення кількості і послідовності етапів життєвого циклу МП. **Перший підхід**, що зустрічається в літературі, базується на зв'язку малого підприємства з життєвим циклом продуктів (товарів, послуг), що випускаються ним. Пояснюється це тим, що, як правило, асортимент продуктів невеликий або навіть складається тільки з одного найменування. Тобто грошові потоки фірми залежать цілком і повністю від стадії життєвого циклу товару, що випускається, при цьому підприємець не може компенсувати падіння обсягів доходів під час переходу товару на стадію спаду.

Так, О.С. Стоянова, виходячи з подібних передумов [2, с. 601], виділяє чотири основні етапи життєвого циклу малого підприємства:

I етап – наукові дослідження, розробка технології і створення комерційної схеми товару – це ... пренатальний період підприємства;

II етап – початок виробництва товару і вихід його на ринок – це дитинство підприємства, що робить перші кроки;

III етап – комерційний успіх товару – зрілість підприємства;

IV етап – деградація ринку товару – життєвий занепад підприємства”.

Дана схема має, на наш погляд, ряд недоліків:

- 1) оскільки вона базується на життєвому циклі товару, то їй повною мірою властиві всі його недоліки. Зокрема Джеймс Стонер та Едвін Долан пишуть, що “по-перше, корисність поняття “життєвий цикл” залежить від того, як визначено продукт. В основному, чим вужче це визначення, тим коротший життєвий цикл продукту. ...По-друге, деякі продукти не успадковують класичний життєвий цикл” [1, с. 258]. Тобто класичний життєвий цикл – лише орієнтир, і працює він далеко не у всіх ситуаціях, які необхідно враховувати;
- 2) дана схема не спрацюватиме у ситуації, коли МП виробляє декілька видів продуктів (послуг). У подібному випадку підприємець може згладжувати негативні наслідки переходу одного з товарів на стадію спаду;
- 3) для товарів (послуг) першої необхідності і повсякденного попиту даний підхід так само не працюватиме, оскільки попит на них стабільний, а самі товари постійно затребувані ринком. І підприємства можуть займатися реалізацією такого продукту тривалий проміжок часу, не побоюючись переходу на стадію спаду. Хоча банкрутства можливі і серед даних підприємств.

В цілому ж, незважаючи на дані недоліки, використовувати дану схему як базову можна – перші три етапи життя практично всіх малих підприємств співпадають. Для того, щоб підприємець почав одержувати дохід, йому потрібно провести наукові дослідження, проаналізувати ринок, знайти нішу для товару, відпрацювати технологію виробництва продукції, почати безпосередньо випуск товарів. І лише починаючи з четвертого етапу, можна говорити про відмінності, оскільки саме тут виникає різниця в життєвому циклі окремих товарів.

Кожен етап має особливості, що впливають на параметри фінансової політики МП в цілому і на потребу фірми у фінансових ресурсах зокрема. Дане питання є для нас особливо важливим, тому що потреба малого підприємства у фінансових ресурсах на різних етапах життя суттєво відрізняється.

Схематично даний підхід до життєвого циклу підприємства ми відобразили на рис. 1. У блоці I відображена послідовність фаз життєвого циклу малого підприємства для ситуації, коли у підприємця відсутні “запасні” продукти, готові до запуску у виробництво. У такому разі керівництву МП залишається невеликий вибір – або банкрутство, або необхідно починати все із самого початку (з першого етапу). Блок II схематично змальовує ситуацію, коли підприємець завчасно починає розробку нового продукту, тим самим готуючи його до запуску у виробництво.

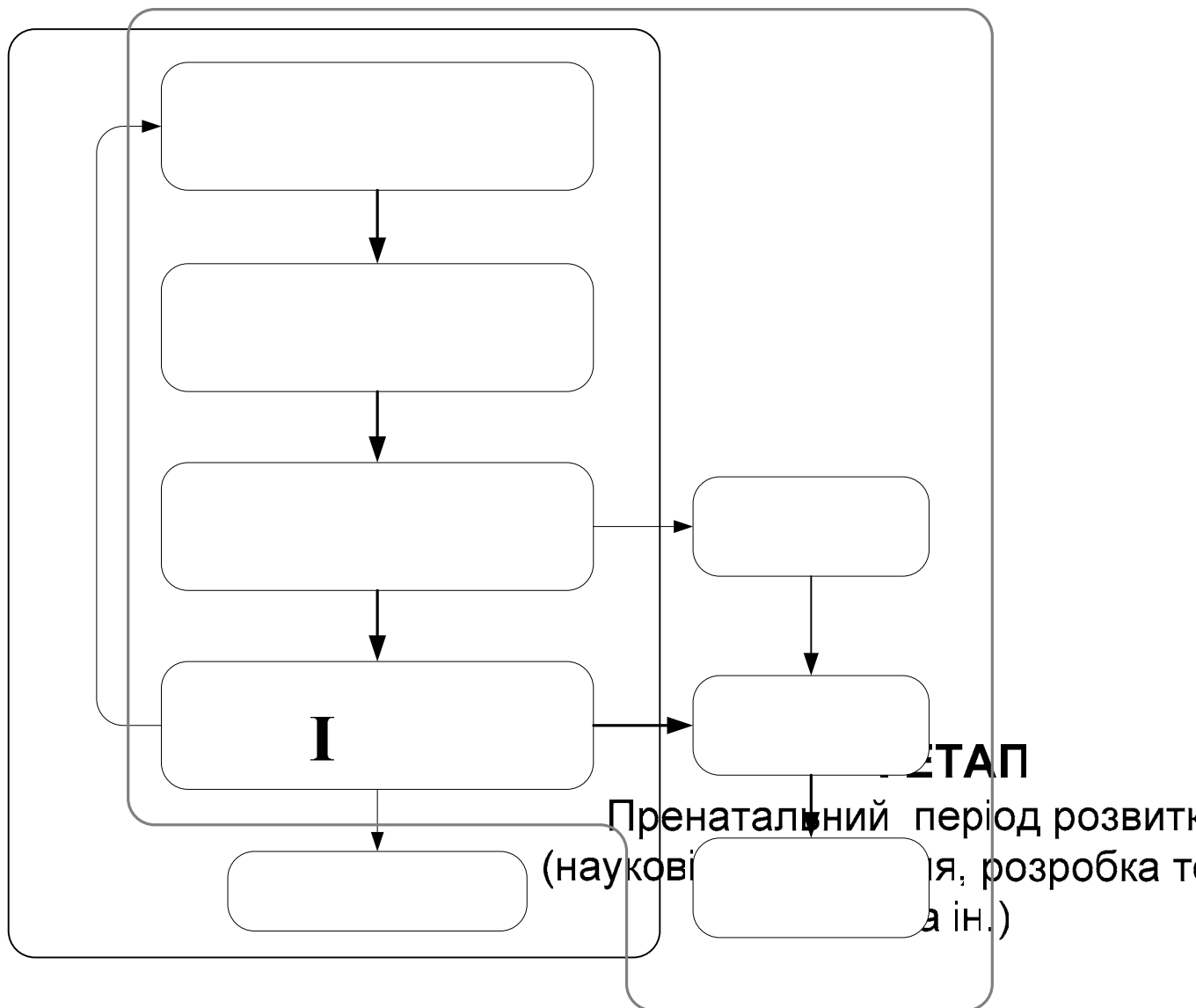


Рис. 1. Основні етапи життєвого циклу малого підприємства

Другий підхід не використовує прив'язки до життєвого циклу товару. Схема побудована на основі ключових етапів розвитку, які включають:

випуску
продукту

«Дитинство» підприємства
(початок виробництва товару та
вихід на ринок)

тиві будь-якому суб'єкту малого бізнесу (тобто як малій фірмі, так і приватному підприємцю). Наприклад, Дарел Захорський говорить про сім стадій життєвого циклу малого підприємства: 1) *народження ідеї* (seed stage); 2) *старт* (start-up stage); 3) *зростання* (growth stage); 4) *стабілізація* (established stage); 5) *експансія* (expansion stage); 6) *спад* (decline stage); 7) *вихід* (exit stage) [3]. Зовсім не обов'язковим є те, щоб стадії йшли саме в такій хронологічній послідовності. Деякі підприємства створюються для того, щоб “вистрілити”, швидко пройшовши весь шлях від створення фірми до її закриття. Інші підприємці навпаки прагнуть уникати розширення (стадії експансії), вважаючи за краще залишатися на стадії стабілізації. Кожен ставить свої власні цілі, вирішуючи зайнятися підприємницькою діяльністю, і часто головним для приватного підприємця є досягнення особистої незалежності, а не високих фінансових показників.

При цьому успіх або невдача підприємця цілком і повністю залежить від того, чи зуміє він пристосуватися до умов, що змінюються, під час переходу підприємства з однієї фази життєвого циклу на іншу. Те, на чому концентрується підприємець сьогодні, зміниться в майбутньому. Розуміння того, на якій стадії знаходиться бізнес, допомагає передбачати труднощі і відповідно ухвалювати більш зважені рішення.

Об'єднавши два дані підходи, ми розробили таблицю фінансування (табл. 1), яка наведена в скороченому вигляді. Повний її варіант ми використовували, наприклад, при викладанні на курсах цільового призначення “Основи малого підприємництва”. Курси проводяться на замовлення Сумського обласного центру зайнятості в рамках програми підготовки бажаючих з-поміж безробітних до підприємницької діяльності.

Таблиця 1

Особливості розвитку малого підприємства на етапах життєвого циклу

Етап	Особливості розвитку та проблеми	Рівень ризику для кредиторів	Грошові потоки	Джерела фінансових ресурсів
Народження ідеї	Підприємство існує тільки у вигляді ідеї. Проблеми: вибір організаційно-правової форми господарювання, підбір персоналу, попередні дослідження, розробка бізнес-плану (який дозволить підприємцю тверезіше оцінити свої шанси на успіх, а також підготуватися до можливих труднощів)	Максимальний рівень ризику	Виручка відсутня	Особисті заощадження, кошти родичів, партнерів по бізнесу. Для безробітних – кошти Державного центру зайнятості (одноразова допомога по безробіттю). Потенційно – постачальники, покупці, державні фонди

Продовж. табл. 1

Етап	Особливості розвитку та проблеми	Рівень ризику для кредиторів	Грошові потоки	Джерела фінансових ресурсів
Старт	Підприємство зареєстроване. Потрібен час для покриття первинних витрат і отримання прибутку. Особливу роль відіграє оборотний капітал, оскільки практично весь стартовий капітал йде на придбання основних фондів, а вони поки не приносять ніякого прибутку. Залишається проблемою невисокий рівень професійних навичок, знань, а також відсутність досвіду у власників МП	<i>Максимальний ризик.</i> Понад 70 % МП стають банкрутами саме на даній стадії	Виручка не покриває прямих змінних і прямих постійних витрат (це стосується двох етапів – <i>старт</i> та частково <i>зростання</i>)	Кошти співвласників, родичів, позики приватних осіб, кредитні союзи, банки (купівля недорогого устаткування або нерухомості), постачальники (товарні кредити), покупці (авансування). Потенційно можливе отримання грантів і кредитів міжнародних організацій
Зростання	Витрати ростуть, обсяг доходів недостатній. Підприємцю потрібно надавати підвищену увагу управлінню оборотними коштами. Наявні ресурси обмежені, доступ до кредитів може бути ускладнений все ще високим рівнем ризику. Увага повинна бути сконцентрована на визначенні посилюючих темпів зростання, щоб уникнути збільшення дефіциту ліквідних коштів	<i>Високий рівень ризику</i> (від 30 до 50 % підприємств, що банкрутують). Але в цілому рівень ризику має тенденцію до зменшення	МП проходить точку беззбитковості. Виручка покриває прями змінні, прями постійні і частину віднесених на даний товар постійних непрямих витрат	Обмежений доступ до банківських кредитів. Кошти партнерів по бізнесу, позики приватних осіб, використання комерційного кредиту. Прибуток дозволяє покрити частину витрат
Стабілізація	Можуть виникнути окремі виробничі і комерційні проблеми: необхідно створювати або підсилювати збутову мережу, рекламувати продукцію тощо. Фірма вже може досить легко одержувати необхідне фінансування у банків, окрім цього, виручка дозволяє покрити частину витрат	<i>Невисокий рівень ризику.</i> Фінансове положення підприємства стабільне	Починається і закінчується даний умовний період проходження порогів рентабельності. Виручка покриває, окрім всіх прямих витрат, всі віднесені на даний товар непрямі постійні витрати і вносить свій внесок у формування прибутку підприємства	Основне джерело – прибуток. Доступні всі джерела зовнішнього фінансування. Мале підприємство отримує можливість скористатися коштами ЄБРР та інших міжнародних кредитних ліній
Експансія	Потреба в нових основних фондах. Залучення додаткових фінансових ресурсів для їх закупівлі. Кредити створюють додаткове навантаження і в разі невдалого розширення фірма зіткнеться з проблемами	<i>Невисокий рівень ризику,</i> якщо нові види діяльності служать доповненням до вже існуючих	МП проходить поріг рентабельності і наближається до точки беззбитковості. Виручка покриває прями змінні, прями постійні і частину постійних непрямих витрат. Поступово обсяги виробництва опускаються і нижче за точку беззбитковості	Основне джерело – прибуток. Доступні всі джерела зовнішнього фінансування. Можливо використання лізингу обладнання або довгострокової оренди
Спад	Зменшення попиту, падіння обсягів продажів, доходів. Грошові потоки негативні. Необхідно шукати нові можливості, сфери для бізнесу, скорочувати витрати, намагатися зберегти мінімально необхідний рівень доходів	<i>Ризик починає зростати</i>	МП проходить поріг рентабельності і наближається до точки беззбитковості. Виручка покриває прями змінні, прями постійні і частину постійних непрямих витрат. Поступово обсяги виробництва опускаються і нижче за точку беззбитковості	Кількість доступних джерел зменшується: можна розраховувати на власні ресурси, кошти партнерів, а також приватні позики. Отримання банківських кредитів стає проблематичним через зростаючий рівень ризику
Вихід (ліквідація)	Підприємство або припиняє свою діяльність (банкрутство), або власник продає свій бізнес	–	–	–

Повний варіант таблиці містить більш детальну інформацію про особливості фінансів МП на різних етапах розвитку. Таблиця дозволяє підприємцю побачити послідовність розвитку фірми, оцінити майбутні проблеми та загрози, підготуватися до ключових (переломних) фаз розвитку, виявити потенційні джерела фінансових ресурсів та проаналізувати зміни в грошових потоках.

Підсумовуючи все вищенаведене, ми можемо констатувати, що на доступність і вибір потенційних джерел фінансових ресурсів впливають наступні параметри:

- 1) **стадія життєвого циклу малого підприємства.** Потреба у фінансуванні як і можливі джерела ресурсів на різних стадіях життя підприємства істотно відрізняються. Наприклад, якщо на перших етапах становлення підприємець не може розраховувати на банківські кредити, то через деякий час вони стають цілком доступними (оскільки малому підприємству вже є, що пред'явити банківським працівникам). Відповідно в період становлення велика і роль держави, яка повинна допомогти підприємцям, що починають. Коли підприємство знаходиться на фазі стабілізації, то кількість доступних джерел фінансування максимальна;
- 2) **цілі суб'єкта підприємницької діяльності.** Люди переслідують різні цілі, вирішуючи відкрити власну справу. Для одних головне – отримання максимального прибутку і відповідно зростання обсягів продажів, доходів фірми за будь-якої ціни; для інших – створення власної фірми – швидше питання самоствердження. Тому максимізація прибутку, захоплення нових ринків, нарощування обсягів продажів для них не є першочерговою задачею. З цього випливає і різний підхід до фінансування. Для перших – максимальне використання позичкових коштів та ефекту фінансового важеля, робота на межі можливостей. Для інших – опора на власні джерела фінансових ресурсів, звернення до банківських кредитів тільки в крайніх випадках;
- 3) **сектор економіки.** По-перше, важливий сектор як такий, наприклад, сільське господарство, торгівля, транспорт. Для різних галузей характерні різні показники тривалості виробничого циклу, оборотності оборотних коштів, виручки і прибутку на одне мале підприємство тощо. Тобто пропорції в структурі балансу, співвідношення між позиковим і власним капіталом, потреба у фінансових ресурсах відрізняються у підприємств різних галузей економіки, що підтвердили і проведені нами додаткові дослідження (результати не відображені в даній статті). По-друге, це в традиційному або зростаючому секторі працює МП.

У традиційному секторі основна увага повинна бути сконцентрована на збереженні підприємством самокупності, для зростаючого сектора необхідне досягнення самофінансування;

- 4) **організаційно-правова форма господарювання.** Доступність джерел фінансування для приватного підприємця і товариства з обмеженою відповідальністю відрізняється. За інших рівних умов банк зробив би свій вибір на користь товариства, оскільки тут вищі гарантії повернення коштів та можливості для контролю за їх цільовим використанням.

Висновки. Головне при розгляді питання фінансового забезпечення – це бачення малого підприємства як динамічної системи, розвиток і функціонування якої має певні закономірності. Це підтверджує і існування такої економічної категорії, як *життєвий цикл*. Будь-яке підприємство незалежно від сектора економіки і виду діяльності проходить певні етапи розвитку. Для того, щоб почати діяльність, потрібна ідея, задум. Далі необхідно пройти процедуру реєстрації в державних органах і знайти джерела фінансування для формування основного і оборотного капіталів (обов'язкова умова). Після цього перед МП виникають нові труднощі – пошук постачальників і налагодження збуту продукції. Навіть коли фінансове становище підприємства стабілізується, не можна зупинятися. Будь-яке підприємство відчуває постійний тиск з боку конкурентів, крім того, потрібно стежити за змінами, що відбуваються в кон'юнктурі і ринковому середовищі. Якщо ж цього не робити, то підприємство може завершити свій життєвий цикл.

Перспективи подальших досліджень ми бачимо, перш за все, в подальшій апробації і удосконаленні запропонованої таблиці фінансування. Існує потреба в додаткових дослідженнях, спрямованих на виявлення типового життєвого циклу українських малих підприємств, а також знаходженні ключових чинників, що визначають успіх або неуспіх підприємств. Це дозволило б, по-перше, виявити специфічні проблеми, властиві тільки вітчизняним МП, а, по-друге, типовий цикл можна було б застосовувати при розробці регіональних програм розвитку підприємництва.

Список літератури

1. Стонер Джеймс А.Ф., Долан Едвін Г. Вступ у бізнес: Пер. з англ. / Заг. ред. Й.С. Завадського. – К.: Вид-во Європ. ун-ту фін., інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. – 752 с.
2. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во “Перспектива”, 2000. – 656 с.
3. Darrell Zahorsky. Find Your Business Life Cycle // sbinformation.about.com/cs/marketing/a/a040603.htm.
4. Dictionary of small business // www.small-business-dictionary.org.
Отримано 01.11.2005