

кредитоздатності пропонується проводити на основі факторів, що є найбільш важливими, а саме: ділової репутації, оцінки платіжних можливостей, фактору капіталу, фактору забезпечення активами, загальних економічних тенденцій.

Найбільш відомим інструментом інкасації дебіторської заборгованості є надання знижок за швидку оплату продукції. Багато підприємств використовують цей інструмент для прискорення повернення дебіторської заборгованості, однак роблять це інтуїтивно, без серйозних розрахунків, допускаючи при цьому помилки. Застосування механізму знижок за швидку оплату доцільне лише постійним клієнтам при суровому дотриманні ними платіжної дисципліни за термінами та сумами.

Нетрадиційним для національних підприємств, хоча і достатньо перспективним, є такий інструмент повернення дебіторської заборгованості як факторинг – продаж дебіторської заборгованості. Це пояснюється високим ризиком неповернення дебіторської заборгованості в наших умовах, досить високими цінами на факторингові послуги, хоча і за кордоном ціни на подібні послуги вище, ніж, наприклад, процентна ставка банківського кредиту. Тому для підприємства варто розглянути можливість використання послуг факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю. Проте використання факторингу має бути виправданим і застосовуватись лише у випадках, коли затрати на повернення простроченої дебіторської заборгованості, витрати на обслуговування поточної дебіторської заборгованості будуть перевищувати витрати на оплату послуг факторингу.

Отже, зростання кредиторської і дебіторської заборгованості свідчить про недостачу власних коштів для розширення своєї діяльності. Зростання поточних зобов'язань за розрахунками з оплати праці, з бюджетом, зі страхування, інші поточні зобов'язання, що є негативним, характеризує порушення підприємством платіжної дисципліни. Для запобігання зростання зобов'язань за розрахунками підприємству необхідно виконувати всі умови розрахунків, вчасно здійснювати платежі та щодня слідкувати за дотриманням термінів.

Рендович П. М., к.е.н.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Значимість малого бізнесу для сучасних економік не викликає сумнівів, як і не викликає сумнівів той факт, що кількісне та якісне зростання малого бізнесу неможливе без підтримки з боку держави. На думку фахівців [1; 2], найкращий досвід у сфері підтримки малого бізнесу мають країни-учасники

Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР). Учасниками цієї організації є США, Канада, Великобританія, Німеччина, Японія, Південна Корея, Італія, Франція та цілий ряд інших країн. Всі країни мають одну спільну рису – це добре розвинений сектор малого бізнесу.

Досвід країн ОЕСР у сфері малого бізнесу показує, що державна підтримка даного сектору економіки складається зі взаємозв'язаних форм і методів прямого і непрямого впливу держави на розвиток цих суб'єктів господарювання з урахуванням як інтересів держави, так й інтересів малого бізнесу.

У країнах, що входять до складу ОЕСР, виділяють три основні моделі підтримки малого бізнесу:

– Європейська модель. Державна підтримка малого бізнесу здійснюється на наднаціональному і національному рівнях. Модель характеризується раціональною комбінацією інструментів прямої фінансової підтримки і інструментів непрямої підтримки. Приватні фінансові інститути, що здійснюють кредитування малого бізнесу, фінансуються державою.

– Японська модель. Державна підтримка самостійних зусиль бізнесу, яка надається їм у разі потреби, перш за все – сприяння виробничій кооперації малого і великого бізнесу.

– Північноамериканська модель. Головним чином інформаційно-консультативна допомога малому бізнесу, сприяння отриманню державних замовлень плюс надання прямої фінансової допомоги. Пряма підтримка безпосередньо малих підприємств за рахунок державних коштів і незалежне співіснування державного і приватного фінансування малого бізнесу.

Загалом порівняння державної політики та моделей розвитку малого підприємництва в різних країнах суттєво ускладнюється існуванням в них власних історичних традицій, особливостей соціально-економічних структур та специфіки державної бюрократії. Ці та інші обставини обумовлюють наявність різних підходів до проблем малого бізнесу, наприклад, в США та Японії. Для США притаманні традиційні цінності індивідуальної підприємницької ініціативи і вільного ринку. Це визначило конкретні механізми підтримки американського малого бізнесу у вигляді програм кредитно-фінансового сприяння, регіональних програм та програм підтримки підприємницької діяльності соціально незахищених верств населення.

В той же час японська політика по відношенню до малих підприємств є складовою частиною промислової політики, що спрямована на підвищення ефективності японської індустрії, яка, у свою чергу, представлена великими промисловими гігантами. Малі високоефективні виробництва інтегруються за підтримки держави до вертикальних промислових структур, при цьому

регіональні та соціальні аспекти розвитку малого бізнесу залишаються поза межами державної політики.

В Японії основна увага з боку держави приділяється розвитку підприємницьких структур, діяльність яких має науково-дослідний характер, а продукція є наукомісткою, конкурентоздатною на світових ринках. Важливим питанням державного впливу на підприємницьку діяльність є забезпечення ресурсами. Держава приділяє особливу увагу розробленню і впровадженню ресурсозберігаючих технологій. Відповідно застосовуються економічні методи сприяння розвитку, включаючи пільги в оподаткуванні підприємницької діяльності, надаються пільгові кредити, формується система сприяння розвитку пріоритетних напрямів підприємництва [3].

При дуже помітній ролі малого бізнесу в економіці обох країн спостерігаються відмінності в його галузевій структурі. У США загалом переважають малі підприємства у сфері послуг і роздрібною торгівлі, а в Японії домінують промислові малі підприємства [3; 4].

Таким чином, можна зробити висновок, що пряме запозичення досвіду зарубіжних країн не представляється можливим. Вивчення кращої практики підтримки малого підприємництва може служити лише відправною точкою для формування власної політики підтримки малого бізнесу.

Загалом найбільшого поширення в світі набули північноамериканська і європейська моделі. Європейська модель, у свою чергу, базується на досвіді Німеччини. По американській схемі в даний час діє більшість розвинених країн. Німецьку систему використовують в основному у роботі міжнародних фінансових організацій.

Література

1. Макмиланн Ч. Японская промышленная система / Ч. Макмиланн; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1988. – 400 с.
2. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання: навч. посіб. / За ред. проф. Л.І. Воротиної. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2015. – 307 с.
3. Small and Medium Enterprise Agency (2014) / Chusho Kigyo Hakusho [White Paper on Small and Medium Enterprises in English], Gyosei Corporation.
4. The Small Business Economy: A Report To The President, Washington, D.C.: Small Business Administration; U.S. G.P.O. Supt. of Docs, 2014.