

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА СУМЩИНИ.

Котенко Н.В., Сабан Л.В.

В будь-якій країні для того, щоб розпочати власну бізнес-справу потрібен початковий капітал, особливо ж актуально це питання стоїть в Україні, де фінансово-кредитна система не відповідає сучасним запитам підприємництва. До того ж, надалі кожен підприємець стикається з тим, що обсяги його капіталу не дають йому змоги розгорнути повноцінний бізнес. В таких умовах об'єктивно необхідними є пошук механізмів вдосконалення її функціонування, збалансування інтересів місцевих органів влади, підприємців та установ, що надають фінансові послуги.

Основними проблемами, що стримують розвиток малого підприємництва, є такі:

- низькі темпи спрощення процедур отримання документів довільного характеру з боку центральних органів виконавчої влади, що негативно відображається також на відносинах місцевих дозвільних органів з суб'єктами малого підприємництва;

- недосконалість та обтяжливість чинної системи оподаткування та загальнообов'язкового соціального страхування для суб'єктів малого підприємництва, її нерегульованість на законодавчому рівні;

- нерегульованість на законодавчому рівні питань трудових відносин підприємців з найманими працівниками, особливо для фізичних осіб - підприємців;

- нерозвиненість інфраструктури підтримки підприємництва та відсутність державного стимулювання щодо її розвитку;

- інвестиційний клімат держави далекий від рівня, необхідного для швидкої модернізації економіки;

- зношеність виробничих фондів і застарілі технології, як наслідок - висока витратність і низька ефективність виробництва на малих підприємствах;

- недостатня професійна підготовка кадрів малого підприємництва.

Але найголовнішими, на нашу думку, на даному етапі генези українського малого бізнесу все ж таки є дефіцит власних фінансових ресурсів у суб'єктів малого підприємництва. Не дивлячись на

задекларовані успіхи у справі державної і муніципальної підтримки єдиним реальним джерелом залучення фінансових коштів для дрібного підприємництва залишається банківський кредит.

Типи кредитних продуктів, які банки пропонують малим підприємствам, залежать від видів їх господарської діяльності: овердрафт для підприємств, які ведуть активну комерційну діяльність; терміновий кредит для покриття строкових потреб бізнесу; кредитна лінія та бланковий кредит для позичальників зі стійким фінансовим станом і доброю репутацією; інвестиційний – для реалізації інвестиційного проекту; мікрокредитування для врахування всього спектру особливостей кредитування малого підприємства.

Що ж до нашої Сумщини, то в 2005 році комерційними банками Сумської області було надано малому підприємству кредитів на суму 298,7 млн. грн., що на 35 % більше, ніж у попередньому році. Загальна сума наданих мікрокредитів – 44,8 млн. грн. Прокредитовано 20 бізнес-проектів на суму 90,1 млн. грн., з них 5 інноваційних – на суму 4,8 млн. грн.

З кожним роком на Сумщині зростає кількість людей, які прагнуть відкрити власну справу, самостійно забезпечувати гідний рівень життя для себе та своїх близьких. За оперативними даними у 2006 році, порівняно з показниками попереднього року, кількість зареєстрованих фізичних осіб – підприємців зросла на 7%, юридичних осіб – на 2%, що свідчить про сприятливі умови для створення та функціонування суб'єктів господарювання на території області.

Таким чином ми зараз існує багато проблем, які стримують розвиток малого підприємства, тому очевидно, що тісна співпраця влади й бізнесу сприятиме формуванню оптимального середовища для роботи підприємців. Нами запропоновано варіант вирішення однієї з проблем, а саме фінансової, далі - справа за державою. Але, як відомо, наразі не існує панацеї від усіх хвороб, як не існує ідеального з усіх сторін кредиту, який був би вигідний обом сторонам, тому кожне підприємство, вирішивши взяти кредит, в залежності від своєї спеціалізації та індивідуальних побажань робитиме власний вибір і обиратиме кредит, що підходить саме йому.