

Історичний аспект - з початку розвитку цивілізації люди шукають засіб і форму захисту від небажаних наслідків своєї або чужої діяльності; в сучасних умовах, так передбачливість виявляється у формі вироблення заходів управління ризиком (страхування, перерозподіл ризиків) тощо. Соціально - правовий аспект захисної функції полягає у визнанні права новатора на ризик: ініціативним, заповзятливим людям потрібен захист і гарантії, що виключають у разі невдачі покарання працівника, що пішов на ризик. Крім гарантій, необхідне стимулювання розумного ризику, підтримка новаторських ідей. Отже ризики можуть бути чистими та спекулятивними. Спекулятивний ризик, може привести як до позитивних, так і до негативних наслідків (прикладом може бути попит на продукцію, він може виявитися вищим або нижчим за заплановане значення). Чистий ризик може призвести тільки до втрат (наприклад, ризик втрати прибутку або майна) [4].

Література:

1. Глушевський В. В. Методологічні основи концепції управління ризиками підприємницької діяльності // *Фінанси України*. - 2009. - № 10. - С. 116-121.
2. Діба М. І. Основні джерела фінансових ризиків / М. І. Діба // *Фінанси України*. - 2009. - № 5. - С. 101-108.
3. Кісіль М. І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. І. Кісіль // *Економіка АПК*. - 2012. - № 9. - С. 36 -39.
4. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підручник / А. М. Поддєрьогін. - К. : КНЕУ, 2005. - 535 с.
5. Резнік А.С. Сучасні проблеми управління інвестиційною та інноваційною діяльністю /А.С. Резнік // *Збірка мат. Всеукраїнська науково – практична конференція студентів та молодих вчених – Донецьк, ДонНТУ – 2010, с.367 -370.*

ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

БОРИМСЬКА Д. Д.

Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

**Науковий керівник – к.е.н., доцент
Малій О. Г.**

Останнім часом в Україні все більш загострюються проблеми фінансування та видачі

кредитів представникам малого бізнесу. В основному проблема полягає у тому, що ці представники обмежені в належному доступі до ресурсів, які стандартно використовуються в ринковій економіці, таких як кошти банківської системи та ринку цінних паперів. Через це суб'єктам, які відкривають бізнес, дуже складно почати, тому що вони не мають достатньої кількості капіталу.

По більшій частині проблемою для представників малого бізнесу є брак початкового капіталу для відкриття підприємства або недоліки застави, яку вимагає банк для надання кредиту. Крім цього дуже великі процентні ставки, які встановлюються відповідно до норм Національного банку України (НБУ), роблять шанси на отримання підприємством кредитів в Україні практично неможливими. Саме через це існують проблеми по створенню бізнесу. Проблеми кредитування фізичних та юридичних осіб виникають через ризики як для позичальників, так і для банків. Ці ризики пов'язані з інфляцією та неповерненням кредитів громадянами. Основною проблемою для банків та інших фінансових організацій є відсутність пасивів відповідної строковості.

Становлення та розвиток підприємств малого бізнесу є одною з головних проблем економічної політики держави в умовах переходу від адміністративно-командної економіки до нормально функціонуючої ринкової.

Саме малий бізнес створює 65-80 % валового національного продукту (ВНП), забезпечує ринкову конкуренцію, наслідком якої є висока якість товарів і найповніше задоволення потреб споживачів. В малому бізнесі зайнято близько 70% робочих місць. Проте порівняно з іншими країнами Україна має набагато гірші не тільки якісні, а й кількісні показники розвитку малого бізнесу. Отже сфера малого та середнього бізнесу в ринковій економіці є ведучим сектором, який визначає темпи економічного росту, структуру та якість ВНП.

Кредитори належать до професійних учасників фінансового ринку. До них відносять приватні особи або організації, які інвестують свої вільні залишки коштів на рахунок у ті чи інші фінансові інструменти. В умовах ринкової економіки інвестором також може виступати держава та її структурні підрозділи, муніципалітети

Під кредитуванням бізнесу, зокрема й малого, мається на увазі видача позички суб'єкту, який збирається відкривати бізнес. Найчастіше такі суми видаються під відсотки. Але найбільша проблема полягає в тому, що більшість банків не мають можливості надавати довгострокові і з

прийнятними для підприємців відсотковими ставками.

Рішенням проблеми може стати залучення коштів на депозит, але це може бути дуже ризикований крок через нестабільність і постійні коливання ринку. Виникає ризик втрати всіх вкладених грошей і, як наслідок, – банкрутство. Після цього починати бізнес спочатку буде взагалі неможливо завдяки значним втратам часу та капіталу.

Нині в Україні стандартними строками для депозитів є 1, 3, 6, 9 і 12 місяців. Стає очевидним, що за можливості залучення пасивів на 1 рік і менше, видача кредитів у значних обсягах, на 10 років і більше, має підвищені ризики, оскільки не гарантує повернення залучених депозитів у зазначені терміни, отже, виникає ризик ліквідності.

Підприємства малого бізнесу України потребують придбання основних засобів, таких як виробничі, складські, офісні приміщення, високотехнологічне устаткування та інші. Важко сподіватись на гармонійний економічний розвиток країни за відсутності заходів стимулювання підприємств до збільшення основних засобів у вигляді нерухомого майна, технологічного устаткування, транспортної та спеціальної техніки, що вимагає довгострокових недорогих кредитів. Без капітальних вкладень, які вимагають кредитного важеля фінансових організацій з тривалими термінами запозичень і мінімальними процентними ставками неможливе довгострокове фінансове планування діяльності підприємств.

Дуже мало шансів отримати кредит у підприємств, що працюють на ринку менше року, не є резидентами, ведучими спрощену бухгалтерію, а також не мають застави або поручителя.

В останні кілька років серед головних учасників ринку фінансування підприємств малого бізнесу виділяються дві групи банків. Це регіональні банки, часто невеликі, зміцнилися в цьому сегменті діяльності, які добре знають специфіку та структуру економіки свого регіону, і великі банківські філії цілеспрямовано працюють з суб'єктами малого бізнесу. Ангажованість і бюрократія в обох варіантах має місце, але є і позитивні моменти. Місцеві банки часто йдуть назустріч своїм постійним клієнтам, а банківські філії великих структур мають можливість надання пільг та офіційних пролонгацій терміну дії запозичень висока ціна на позичковий капітал також є проблемним питанням на сьогоднішній день. Практика показує, що проценти на позичковий капітал в декілька разів перевищують рівень рентабельності виробництва позичальників.

Звичайно, в умовах ринкових відносин ціна на запозичений капітал формується під впливом попиту та пропозиції на кредитні ресурси. Нажаль, попит на кредитні ресурси перевищує пропозицію. Це обумовлено тим, що крім підприємств різних галузей народного господарства до запозичень вдалася держава.

Аналіз світового досвіду доводить, що практично в усіх країнах світу держава на макроекономічному рівні бере активну участь у формуванні і розвитку середнього і малого бізнесу. Однією з найпопулярніших форм підтримки цього бізнесу за кордоном є гарантія. Застосувати цю форму в Україні поки що не вдалося через відсутність інституту гарантій і достатніх коштів у державному бюджеті. На мікроекономічному рівні розвитку таких підприємств спостерігається низка проблем – нестача капіталу, власних фінансових ресурсів. Саме ці проблеми повинні вирішити комерційні банки, на жаль, на сьогодні така співпраця майже не практикується. Банки неохоче працюють із представниками малого та середнього бізнесу і віддають перевагу кредитуванню тих підприємств, які мають стаї прибутки.

Щоб стати провідним сектором в економіці бізнес потребує підтримки та допомоги. Тому однією з найбільш провідних напрямків розвитку на Україні повинна бути підтримка бізнесу державою та великими компаніями, а також створення абсолютно нової інфраструктури, яка спеціально буде створена для підтримки бізнесу, в тому числі і малого. Крім цього дуже важливо щоб розроблялися заходи зі створення і пошуку зовсім нових способів фінансування нових не зміцнених підприємств.

Література:

1. Фінанси підприємств. Підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. К.: КНЕУ, 2008. – С. 224-293.
2. Микитюк О.І. "Фінансове забезпечення розвитку малих підприємств" // Фінанси України. – 1999р. - №6. – с.55-61
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Ред. кол. С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000.
4. Стратегія розвитку малих і середніх банків у контексті глобалізаційних та євроінтеграційних процесів // Вісник НБУ. – 2005. – № 1. – С. 50–51.
5. Чижиков Г. Економічні інтереси суб'єктів малого бізнесу в умовах інтеграції економіки України у світове господарство // Економіст. – 2006. - № 3. - С. 44-47.