

УДК 658.148:334.012.61-022.51-022.55

Юркевич О.М.,

к.е.н., доцент кафедри

корпоративних фінансів і контролінгу

Галабурда О.А, Завінський А.І.,

«Банківська справа та страхування», 3 курс

ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

Шляхи залучення капіталу для малого та середнього бізнесу

В сьогоденнішніх умовах карантину ускладнюються умови функціонування підприємств на українському ринку, особливо це стосується підприємств малого та середнього бізнесу (далі – МСБ). На будь-якій стадії розвитку підприємство потребує залучення коштів, особливо в умовах нестабільної економіки. Хоча в Україні й існує декілька шляхів залучення капіталу, основним залишається кредитування. Проблема «дорогих» кредитів гостро стоїть перед українськими підприємствами протягом довгого часу, крім того, кредити є доступними тільки для підприємств із досвідом успішної діяльності на ринку, а для нових підприємств отримати банківський кредит на стадії започаткування – досить складно. Новий уряд намагається вирішити цю проблему, ввівши програму компенсацій «Доступні кредити 5-7-9%» для малого та середнього бізнесу, яку постійно вдосконалює.

Доцільно розглянути потенційно доступні шляхи залучення капіталу для українського МСБ, такі як кредити, гранти, інвестиції, краудфандинг, факторинг.

Найбільш розповсюдженим і традиційним способом залучення капіталу підприємствами є кредит. Кредит – це позика у грошовій або натуральній формі, яка надається на умовах повернення зі сплатою відсотків за користування однією юридичною чи фізичною особою іншій. [2] Ключові характеристики кредиту наступні: можуть бути обрані різні терміни кредиту; має встановлені строки та умови погашення заборгованості; кредити

міжнародних організацій мають великі обсяги та нижчі відсоткові ставки, проте надаються фінансово-стійким зрілим компаніям.

Також слід зазначити, що кредит – це інструмент залучення капіталу вже для функціонуючого певний час підприємства, яке має декілька прибуткових звітних періодів. У випадку із новим підприємством, банки неохоче дають кредити через наявність високого рівня ризику та можливості використовувати гроші більш ефективно, наприклад вклавши їх у ОВДП.

Останнім часом в Україні з'явився такий спосіб фінансування бізнесу як отримання коштів в межах гранту. Грант – грошові ресурси, що надаються грантодавцем (наприклад державними органами, корпораціями, міжнародними інституціями, фондами) на безоплатній і безповоротній основі. [2] До ключових характеристик грантів можна віднести наступні: короткострокове фінансування; тривалий процес подачі заявки; безоплатна та безповоротна основа; потребує звітності перед грантодавцем; притаманні для інноваційних проєктів на ранніх етапах розвитку бізнесу.

В Україні основним джерелом грантів для підприємств є Український фонд стартапів, який надає можливість перспективним проєктам отримати гроші на їх реалізацію, за умови надання чіткого бізнес-плану та проведення глибокого первинного аналізу можливостей майбутнього підприємства. Таким чином, в нових підприємств є можливість отримати гранти на 25 та 50 тис. дол. [3]

Наступним способом залучення капіталу можуть бути інвестиції в підприємство – це довгострокові вкладення капіталу у підприємницьку діяльність з метою отримання певного доходу (прибутку) [2]. До ключових характеристик інвестицій можна віднести: частка компанії передається інвесторам; довгострокові вкладення капіталу; тривалий процес залучення інвестицій; таке джерело притаманне для більш пізніх етапів розвитку бізнесу. Таки інвестиції здійснюються шляхом купівлі акцій підприємства чи участі в статутному капіталі підприємства.

Якщо в якості інвестора розглядати банк, який формує свій інвестиційний портфель акціями підприємств, то слід зазначити, що банки вкрай неохоче проводять інвестиційну діяльність. Якщо в 2017 році частка інвестицій у цінні папери підприємств в портфелі цінних паперів банків становила 0,4%, то сьогодні це значення ще нижче – приблизно 0,2% [4]. Таким чином, підприємства скоріше можуть очікувати на залучення іноземного капіталу або капіталу спеціалізованих інвестиційних установ, ніж банківських установ.

Досить новим способом залучення капіталу, особливо для нових і креативних проєктів став краудфандинг. Краудфандинг – це ресурс фінансової допомоги, залучений від зацікавлених осіб шляхом колективного фінансування на онлайн-платформах [2]. До ключових характеристик краудфандингу можна віднести: колективне фінансування через онлайн-платформи з різними умовами (за винагороду, або за відсоток власності компанії, або за виплату відсотків за користування грошима); деякі види краудфандингу можуть не передбачати винагороду інвесторам; притаманний для різних етапів розвитку бізнесу.

Малознайомим і використовуваним підприємствами України є факторинг – фінансування під відступлення грошової вимоги за договором. Факторинг слід розглядати не стільки як залучення нових коштів, як попередні інструменти, а більш як можливість швидко отримати гроші, які підприємство мало отримати у майбутньому від боржника. Таким чином, підприємство може ліквідувати касовий розрив із невеликими втратами, у вигляді комісії.

Для європейських країн цілком звичним є кредит під 3,5-5,5% з наданням грошових коштів на термін до 20 років. В той самий час, в Україні ми маємо ставку 19-25% по кредиту, строком не більше ніж на 10 років, хоча останні роки більшу частину становить короткострокове кредитування. Можна прослідкувати явні переваги в умовах кредитування в європейських країнах.

Державна програма «Доступні кредити 5-7-9%», спрямована на підвищення доступності кредитів та доведення їх до європейського рівня.

Прочитавши умови цієї програми стає зрозуміло, що «дешеві» кредити в Україні не з'являться, держава тільки компенсує 5,7 чи 9% від відсоткової ставки банку за кредитом за рахунок бюджетних коштів виділених на цю програму. Також дослідивши аналітику даних роботи цієї програми за минулий рік бачимо, що майже 80% (на суму 5,469 млрд грн) всіх наданих кредитів за програмою спрямована на рефінансування взятих раніше кредитів. 57% кредитів надавались бізнесу в сфері сільського господарства[1].

Також слід зазначити, що крім загальнодержавної програми, в залежності від місцезнаходження підприємства, слід розглядати можливість отримання кредитів від місцевих органів влади, які, зазвичай, пропонують свої програми кредитування підприємств.

Підсумовуючи, слід сказати, що спосіб залучення капіталу, слід визначати індивідуально, базуючись на сфері діяльності, кредитній історії підприємства, властивостей його товару, привабливості проекту для інвесторів а, найголовніше – базуючись на стадії існування підприємства або проекту. Для стартапів або підприємств на момент початку діяльності кращим варіантом буде отримання грантів, залучення інвестицій або збирання коштів через краудфандинг. У випадку із підприємством, яке вже вдало функціонує на ринку певний час, до цього списку додаються банківські кредити, факторинг та інші.

Список використаних джерел:

1. Аналітика журналу «День за Днем»// «Доступні кредити» через півроку: результати і перспективи// URL: <https://denzadnem.com.ua/aktualno/65916>
2. Інформація яку підготував аналітичний центр EasyBusiness для сайту CIVITTA// URL: <https://civitta.com.ua/articles/de-vzyati-koshti-na-start-ta-rozvitok-biznesu>
3. Український фонд стартапів// URL: <https://usf.com.ua/#usf-sc-3>
4. Черкасова С. В. Банківська інвестиційна діяльність на вітчизняному фондовому ринку. *Підприємництво і торгівля*. 2019. Вип. 24. С. 51—58.