

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Однією з головних проблем України є підвищення темпів розвитку економіки та конкурентоспроможності регіонів. Для вирішення даної проблеми треба в більш підтримувати та розвивати бізнес, адже він є важливою ознакою існування ринкової економіки. Насичення ринку товарами та послугами, рівень життя населення та кількість безробітних грає велику роль в розвитку малого і середнього бізнесу. Для подолання економічної кризи та її наслідків слід активізувати підтримку малого та середнього бізнесу.

Однією з відмінностей малого та середнього бізнесу від великого є то, що великий бізнес залучає додаткові джерела фінансування для розширення і розвитку підприємства, а підприємства малого бізнесу шукає і залучає фінансові ресурси в процесі поточної діяльності. Головною проблемою на малих підприємствах є брак оборотних коштів. У зв'язку з цим, на підприємствах малого та середнього бізнесу існує потреба в залученні додаткових джерел фінансування. Компанія при наявності та якості застави, може вибрати яке джерело фінансування їй більш підходить.

1) Внутрішні ресурси (тобто фінансування за рахунок нерозподіленого прибутку, за рахунок до капіталізації або банківського кредиту під депозит власника та ін.).

2) Традиційне банківське кредитування.

3) Випуск корпоративних облігацій на власному або іноземному ринку, IPO і т.д.

4) Комерційне кредитування – передоплата товару покупцями та розстрочення оплати постачальникам.

5) Операції РЕПО – це фактично кредит під заставу цінних паперів, які перебувають у власності компанії, з переходом права власності на ці папери до кредитора на час кредитування.

6) Факторинг, лізинг, проектне фінансування, експортне фінансування і т.д. [1].

Існує також альтернативний варіант самофінансування, тобто отримання банківського кредиту під заставу депозиту власника. В такому разі власник вводить гроші в бізнес, і отримує доходи від депозиту. Маржа між кредитом і депозитом зазвичай становить 1,5-3% за умови однорідності валюти кредитування і депозиту. Але не кожне підприємство може заробити маржу, яка б покривала операційні витрати та була змога заплатити більше 20% за кредит. Однак, у банків з європейським капіталом, не існує проблем з ліквідністю та вони готові вести переговори та надавати більш привабливі індивідуальні ставки для великих клієнтів з впевненою кредитною історією. Зв'язку з високою інфляцією та значних ризиків кредитування в Україні, не слід очікувати зниження ставок кредитування в гривні нижче 20% [4].

Існує можливість взяти кредит в іноземній валюті в європейських банків. При цьому експортер отримує валютну виручку, може зайняти у доларах або євро під 7% річних. Це дорожче, ніж у США або ЄС, але для України міжнародні фінансові ринки, і, відповідно, недорогі валютні ресурси тимчасово недоступні. Останнім часом українські банки з іноземним капіталом дають можливість фінансування під гарантію іноземного банку. Це альтернатива залучення грошових коштів від власника

української компанії, тобто нерезидента. Цей спосіб значно знижує курсові ризики та ризики валютного регулювання, бо при отриманні необхідного фінансування дочірньою компанією, її материнська структура не несе ризиків, пов'язаних з поверненням коштів на батьківщину [2].

Велику роль у кредитуванні українського бізнесу відіграють міжнародні фінансові організації. Однак залучити фінансування від цих організацій досить складний і тривалий процес, в результаті якого можна отримати значні суми під відповідний проект за порівняно невисокі відсотки. Список міжнародних організацій, що працюють в Україні в цьому напрямку, представлений нижче:

1) Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу COSME.

COSME – це програма підтримки, яка включає набір тематичних проектів і програм, що діють в період з 2014 по 2020 рік, із загальним бюджетом €2,3 млрд. Є 25 підпрограм, які класифікуються за трьома напрямками: нові виходи на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності та формування культури ведення бізнесу. У програмах COSME мають змогу брати участь представники малого та середнього бізнесу, громадські організації, агенції регіонального розвитку, бізнес-асоціації, державні органи та навчальні заклади.

2) Програми від Європейського банку реконструкції та розвитку: від залучення експертів-консультантів до надання грантів.

Європейський банк реконструкції та розвитку підтримує підприємців, в різних галузях промисловості, таких як: виробництво продуктів харчування та напоїв, оптова та роздрібна торгівля, будівництво і машинобудування. Гранти видають на діяльність, пов'язану з розвитком бізнесу, таких як: IT-консалтинг, маркетингові ініціативи, перехід на європейські стандарти звітності, вихід на зовнішні ринки. Головну увагу приділяють розвитку бізнесу в регіонах - 65 % проектів реалізуються за межами Києва. ЄБРР виділяє гранти підприємствам зі штатом меншим ніж 250 осіб, період діяльності яких не перевищує 2 років. 3) Німецько-український фонд надає програми мікрокредитування та кредитування пріоритетних галузей.

Мікрокредитування - це програма для фізичних осіб, мікропідприємств, малих і середніх підприємств. Фінансуються сфери виробництва, послуг, сільського господарства і торгівлі. Суми кредитів дорівнюють від €25 до €250 тис. терміном на 3-5 років.

Програма кредитування пріоритетних галузей – це фінансування та пільгові умови для сільського господарства, рибництва, харчової промисловості, розвитку малих готелів, зеленого туризму, ресторанного бізнесу, легкої промисловості, проектів з енергоефективності та енергозбереження, а також проектів по збільшенню продуктивності праці та створення робочих місць у слаборозвинених і депресивних регіонах. Згідно з цією програмою видаються кредити від €100 тис. до €300 тис.

4) USAID кредитує аграріїв України через кредитні спілки.

Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) розробило проект кредитування українських аграріїв, програма якого розрахована на період з 2016 по 2020 рік. Але USAID відповідає лише за фінансування проекту, а його реалізацією займається Всесвітня рада кредитних спілок (WOCCU). За даними статистики Нац. ком. фін. послуг, цього року кількість членів кредитних спілок в Україні скоротилася на 13% — до 674,1 тис. осіб. За кількістю учасників лідирують спілки Львівської області (110,7 тис. осіб), за розміром активів - союзи Києва та Київської області (576,7 млн. грн.) [5].

Стосовно українських банків, то українські банки пропонують підприємцям кредити під заставу або поручительство. Для отримання кредиту банк потрібно переконати в стабільності бізнесу, зазвичай для цього надають заставу. Найбільш популярними запитами серед підприємців є кредити на поповнення обігових коштів, на придбання обладнання, техніки та нерухомості. А найбільш перспективною галуззю для інвестування є аграрна галузь.

Райффайзен Банк Аваль пропонує клієнтам сільгосптехніку на особливих умовах. Банк співпрацює з багатьма дистриб'юторами сільськогосподарської техніки і засобів захисту рослин, що дозволяє йому пропонувати особливі умови кредитування своїм клієнтам. Аграріям банк дає можливість користуватися вексельною програмою, яка дешевше кредиту.

На Креді Агріколь Банк припадає, майже, 50% кредитів у сфері АПК. Після трьох років дії програми банк ПАТ "Креді Агріколь Банк" має в портфелі 50% всіх кредитів, виданих в аграрній галузі. Також, банк пропонує кредити на інвестиційні цілі: придбання сільськогосподарської техніки і обладнання, будівництво елеваторів, та на поповнення обігових коштів: сезонне фінансування для посівної чи жнив, робочий капітал. [3].

Не зважаючи на відсутність державної підтримки, підприємцям є з чого вибрати. Різні міжнародні програми, проекти та гранти можуть підтримати власників бізнесу під час економічної кризи, допоможуть знайти нові ринки збуту та перспективні напрямки діяльності, а також сприятимуть майбутнім бізнесменам при відкритті своєї справи.

Список використаних джерел:

1. Богун К.В. Удосконалення фінансової інфраструктури малого підприємництва в межах державно-приватного партнерства / К.В. Богун // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ. – 2010. – № 3. – С. 104–108.

2. Васьківська К. Фінансово-економічний механізм розвитку малого підприємництва / К. Васьківська, І. Петрик, С. Ярмольський // Вісник ДАУ. – 2013. – Вип. 20–23. – С. 135–140.

3. Калініченко Л., Кобзистий С. Актуальні проблеми фінансування підприємств малого та середнього бізнесу в сучасних умовах / Л.Л. Калініченко, С.М. Кобзистий // Економічний форум. – 2013. – № 2. – С. 1–8.

4. Касьян О.Ю. Фінансування малого бізнесу в Україні: проблеми та можливості розширення / О.Ю. Касьян // Управління розвитком. – 2013. – № 5. – С. 85–87

5. Електронний ресурс : Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://nfp.gov.ua>