

БАЛАХОНОВА

Олеся Василівна

nvzakharhenko777@gmail.com

УДК 336.6

КОЛОМІЄЦЬ

Максим Володимирович

РЕСУРСНА БАЗА СУЧАСНОГО
РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА
СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІд.е.н., доцент, Вінницький
соціально-економічний інститут
Університету "Україна"THE RESOURCE BASE OF SMALL AND
MEDIUM-SIZED BUSINESS MODERN
DEVELOPMENT IN UKRAINEстудент, Одеський
національний університет
імені І.І. Мечникова

Запропоновано ресурсне забезпечення адаптації малих і середніх підприємств України до роботи у сучасних умовах. Розглянуто економічну значимість малих і середніх господарюючих суб'єктів з визначенням функцій наявності та розвитку таких форм господарювання для національної економіки. Приділено увагу фінансуванню проектів, які мають соціальну значимість, з боку міжнародних організацій.

Предложены направления ресурсного обеспечения адаптации малых и средних предприятий Украины при работе в современных условиях. Рассмотрена экономическая значимость малых и средних хозяйствующих субъектов с определением функций наличия и развития таких форм хозяйствования для национальной экономики. Уделено внимание финансированию проектов, которые имеют социальное значение, со стороны международных организаций.

The directions of resource support for adaptation of small and medium-sized enterprises of Ukraine are proposed at work in modern conditions. The economic significance of small and medium economic entities with the definition of the functions of the availability and such forms of management development for the national economics are considered. Attention is paid to the funding of projects by international organisations that are socially relevant.

Ключові слова: підприємство, грант, кредит, ресурс, проект, програма, зайнятість, ефективність

Ключевые слова: предприятие, грант, кредит, ресурс, проект, программа, занятость, эффективность

Keywords: enterprise, grant, loan, resource, project, program, engagement, efficiency

ВСТУП

Сьогодні Україна стає переважно на шлях актив-ного використання нового інструменту колективного фінансування, в тому числі спрямованого на фінансування малого бізнесу [7, с. 32]. Необхідно пам'ятати, що малий і середній бізнес становить основу будь-якої національної економіки і визначає демократичний шлях розвитку країни, в якій існує для нього сприятливе бізнес-середовище. При цьому необхідний пошук додаткових джерел, в першу чергу фінансових, для його розвитку і повного забезпечення ресурсної бази.

У цьому дослідженні автори спирались на праці наступних вчених: Ю. Бурикiна [3], В. Захарченко, І. Запоточного [4], Є. Лисенка [5], О. Мазур [6], Н. Меджибовської [7] та ін. Але у цих працях недостатньо обґрунтовано можливості міжнародної фінансової підтримки українського малого та середнього бізнесу.

МЕТА РОБОТИ обґрунтувати напрями та варіанти розширення ресурсної бази, в першу чергу її фінансової складності, розвитку малого та середнього підприємництва з уточненням його функцій.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Методологічною та інформаційною основою роботи є наукові праці, матеріали періодичних видань, ресурси Internet, нормативно-правові акти.

Для вирішення поставлених завдань були використані наступні методи: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, аналогій, порівняльного зіставлення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Українським підприємствам доступно кілька видів грантів. Наймасштабніші за розміром фінансування – програми Євросоюзу. В першу чергу, «Горизонт 2020», що пропонує малому і середньому бізнесу фінансування від 50 тис. до 1-3 млн. євро, в залежності від конкурсу [5].

Ще один європейський проект – COSME. Він передбачає 25 різних програм по декільком напрямках, пов'язаних з розвитком бізнесу: для поліпшення виходу на зовнішні ринки, підвищення конкурентоспроможності, «другого старту» підприємств, які зіткнулися з серйозними труднощами.

Однак у європейських програм є серйозний недолік: українським підприємствам перемогти в конкурсі набагато складніше, ніж по інших видах грантів. Справа в тому, що їм доводиться змагатися з підприємствами з усієї Європи, а виконати всі вимоги – не дуже-то просто. Є ще один нюанс по грантам COSME – можна перемогти, але гроші надійдуть не раніше, ніж парламент ратифікує цю програму в Україні. У неофіційних розмовах грантові координатори визнають, що в кращому випадку це відбудеться до кінця 2018 р.

Набагато простіше українським підприємствам перемогти в конкурсах для локальних, українських

підприємств, благо їх теж предостатньо. Більшість програм створюють для фінансування цілей, досягнення яких поліпшить життя незахищених категорій українців або всього населення. Наприклад, малий грант в 5 тис. дол. від WNISEF на проекти, які вирішують реальні проблеми українських міст.

Доступні також гранти під певні, пріоритетні для грантодателя галузі бізнесу. Наприклад, для аграріїв, підприємств легкої промисловості, а також ІТ-компаній, в тому числі молодих. Останній приклад – гранти на 50 тис. дол. від компанії WannaBiz для стартапів в сфері онлайн-реклами і «хмарних» технологій. Про запуск найближчим часом подібних грантів із загальним фондом в 5 млн. дол. оголосили і в WNISEF.

А ще є безстрокові програми, які постійно приймають заявки від українських підприємств. Як правило, такі гранти виділяють на розвиток бізнесу. Приклад – грант від ЄБРР на 50-75% консалтингового проекту в розмірі до 10 тис. євро, який можна отримати для переведення підприємств на європейські стандарти звітності, для настройки стандартів ISO, щоб вийти на європейські ринки, на розвиток маркетингу або на ІТ-консалтинг. А ще є безстрокові програми, які постійно приймають заявки від українських підприємств. Як правило, такі гранти виділяють на розвиток бізнесу.

Зазвичай відмови у видачі гранту пов'язані з невідповідністю підприємства критеріям програми. Більшість помилок, які допускають при підготовці заявки, стосуються низького рівня проектного менеджменту. Це самі банальні речі, наприклад, недотримання формальних вимог в заявці.

Тому, перш за все, потрібно ретельно вивчити всі умови. Якщо це «Горизонт-2020» і за умовами потрібні п'ять партнерів серед авторитетних європейських організацій, тоді має бути саме така кількість, і не менше. Якщо грант заборонено витратити на покупку техніки або оренду офісного приміщення, безглуздо намагатися отримати на це фінансування.

Крім точного попадання в цілі проекту і дотримання загальних умов самого гранту, потрібно, щоб сам бізнес відповідав програмі. Зазвичай від нього вимагають фінансової стабільності і стовідсоткової прозорості.

В рамках заявки підприємця зазвичай просять мотиваційний лист. Це вкрай важливо, такий лист в значній мірі визначає успіх заявки. Ще один момент, який може перешкодити переможцю отримати грант, – відсутність власних коштів на фінансування проекту. Більшість програм вимагають, щоб підприємство брало участь у проекті на 10-25% своїми інвестиціями. А деякі гранти надходять на рахунок одержувача вже після закінчення всіх етапів проекту, навіть якщо він триває кілька років. Так грантодавець може переконатися в якісній реалізації проекту для найменших деталей, перш ніж профінансує його.

В даному контексті слід уточнити економічну значимість малих і середніх суб'єктів через визначення функцій, що характеризують необхідність наявності і розвитку таких форм господарювання.

1. Зайнятість. Малі підприємства створюють до 80 % робочих місць, тим самим стабілізують

соціальні проблеми і дають дохід працездатному населенню [3, с. 53].

2. Соціальна зайнятість. Малий бізнес може залучати до трудового процесу тих, чиї трудові можливості будь-яким чином обмежені, але знання або досвід так необхідні.

3. Створення виробництва на основі вторинної сировини або побічної продукції. На великих підприємствах існує досить велика кількість відходів і побічної продукції виробництва, які за простою утилізуються без урахування їх якісних характеристик.

4. Ефективне управління власністю. При плановій економіці все майно вважалося «народним», тобто державним, визначеного зацікавленого власника у вигляді фізичної особи не було. На балансі кожного підприємства було майно, яке дуже часто використовувалося неефективно. В даний час кожен об'єкт власності підприємства обходиться дорого. Його обслуговування займає не останню статтю в бюджеті організації. Це змушує суб'єкт використовувати об'єкт власності на всі 100% і тим самим отримувати максимальний прибуток.

5. Делегування частини державних обов'язків з метою збільшення ефективності використання державних коштів. Проблема початку ХХІ століття полягає в тому, що, маючи чималі кошти для забезпечення муніципальних організацій, об'єктів охорони здоров'я і навчальних установ, ці кошти витрачаються вкрай неефективно або переводяться в «тінь» [6, с. 54].

6. Ланцюжок передачі товарів і послуг до споживача. Великі підприємства не орієнтовані на роздріб, так як це відволікає їх час і ресурси від виконання більш важливих і прибуткових справ. Найбільш прогресивні підприємства змінили свою тактику і розділили повноваження роздрібною реалізації продукту і його маркетингу, сконцентрувавши свою увагу на виробництві.

7. Переорієнтація виробництва при зміні потреб ринку. Яскравим прикладом може служити тандем малого, середнього бізнесу та великих науково-виробничих підприємств. Проблема останніх полягає в тому, що вони не можуть швидко переорієнтуватися на виробництво товарів і послуг, так необхідних населенню. Їх завдання – відслідковувати і наживати власне виробництво. Вони не можуть змінювати профіль своєї продукції і доводити його до логічного кінця, так як в нього вкладено чимало коштів і необхідна перш за все окупність витрат і розвиток виробництва нових товарів або поліпшення вироблених. Малі та середні підприємства мають набагато більше можливостей в орієнтації на споживача на відміну від великих організацій. Вони можуть налагоджувати будь-яке виробництво, продаж або послуги, виходячи з якості придбаної продукції для потреб споживача, і в разі зміни попиту можуть перенаправити виробництво в потрібне русло. Наприклад, існує наукоємний продукт, який може бути використаний в основі будь-якої продукції. Малі підприємства закуповують і використовують його для виробництва нових продуктів з подальшою самостійною реалізацією отриманого продукту. У разі зміни попиту вони самостійно визначають напрями використання продукту і його впровадження [4, с. 5].

8. Ефективне управління споживаними ресурсами. Кожне мале і середнє підприємство при наданні послуг і виробництві продукції намагається зробити це з мінімальними витратами, відповідно воно намагається заощадити на дорогих ресурсах і по максимуму скористатися дешевими. Малі організації зацікавлені у використанні нововведень, що дозволяє економити ресурси.

9. Надання якісних послуг або підвищення якості як функції залучення. В сучасних умовах виживають лише найсильніші, тобто в економічному сенсі ефективні. Це правило не змінилося і присутнє в економіці: тільки ті організації, які нададуть якісні послуги, - зможуть залучити клієнта, отримати прибуток і, отже, залишитися на ринку.

10. Значна частка виробленого внутрішнього валового продукту (ВВП). Частка великих організацій у

виробництві ВВП в економічно розвинених країнах досягає 70%, а інша частина належить малим і середнім підприємствам.

Повернемося до питання фінансування розвитку українського малого та середнього бізнесу, функції якого визначили в сучасних умовах. Крім безповоротного фінансування, міжнародні організації підтримують бізнес кредитами. Іноді зустрічаються дійсно дуже вигідні умови - кредит за програмою WNISEF під 5% річних у гривні з можливістю отримання сум до 2, 3 млн. грн.; менш вигідні: 18-21% в гривні при середньоринковій вартості банківських кредитів для бізнесу на рівні 19-26% річних. Багато програм пропонують фінансування і в іноземній валюті за ставкою 8-9% річних (табл.1 і 2).

Таблиця 1

Гранти для українського малого і середнього бізнесу від міжнародних організацій

Отримувач	Підприємство з українським капіталом, від 10 до 250 працівників, проводить опер. діяльність не менше 2 років	Бізнес з кількістю працівників до 250 чоловік й оборотами до 10 млн. євро	Бізнес й українці без обмежень	Технологічно молоді компанії у сфері онлайн-реклами, електронної комерції, «повітряних» технологій
Хто надає	ЕБРР	Горизонт-2020	WNISEF	WannaBiz
Обсяг коштів	10 тис. євро	50 тис. євро	5 тис. дол.	50 тис. дол.
Цілі	На розвиток бізнесу: перехід на європейські стандарти звітності; вихід на зовнішній ринок; розвиток маркетингу; IT-консалтинг	Дослідження ринку, оцінка ризиків, формування концепції для виходу на ринок	На урбаністичний проект для покращення життя у місті	Масштабування продукту, розвиток компанії
Умови	Не можуть претендувати на грант підприємства страхового, ігрового й тютюнового сектору, виробники міцних алкогольних напоїв	Компанія повинні доказати, що впорається з проектом, показати свою кваліфікацію в резюме, чи надати наукове підтвердження публікації	Проект повинен вирішити проблему. До проекту обов'язково заохочувати для співфінансування представників суспільства, бізнесу й влади	Можлива менторська й організаційні підтримка в обмін на 5-15% частки компанії
Джерело пошуку	www.ebrd.com	ec.europa.eu/programmes/horizon2020	dreamactions.com.ua	wannabiz.com.ua

Таблиця 2

Кредитні програми для українського бізнесу від міжнародних організацій

Суб'єкт, який отримує кредит	Соціальне підприємство: 20% прибутку – на соціальну мету; Чи не менше 50% персоналу – представники вразливих груп населення, а значна частина прибутку відводиться на розвиток бізнесу; Чи 10% прибутку – на соціальну ціль й працевлаштування вразливих груп населення	Мікробізнес (до 20 працівників), малі підприємства (до 250 працівників). Середній бізнес (до 500 працівників) з німецьким капіталом	Малий та середній бізнес. Річний товарообіг не більше 50 млн. євро і валютний баланс – не більше 43 млн. До 250 працівників	Бізнес з не більш чим 250 працівників й внутрішнім валютним прибутком не більше 5 млн. євро на рік
1	2	3	4	5
Організація-позичальник	WNISEF	Німецько-український фонд	ЕБРР	Німецько-український фонд
Обсяг кредиту	250 тис. – 2,35 млн. грн.	25 – 250 тис. євро	225 тис. грн.	До 250 тис. євро
Термін	3 роки	3 роки	5 років (період погашення кредиту – до 18 міс.)	3-5 років

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5
Вартість	Від 5% річних у гривні плюс 0,5% разова комісія	Від 9% у євро, від 18% у гривні. Разова комісія – до 2,5%	Інд.	Від 9% у євро, від 20,5% у гривні плюс 1% одноразової комісії
Посередники	Ощадбанк, Кредобанк	Мегабанк, Прокредит Банк, Міжнародний інвестиційний банк, Укргазбанк	ОТП Банк, Мегабанк, УкрСиббанк	Мегабанк, Міжнародний інвестиційний банк, Укргазбанк
Напрями фінансування	На розвиток бізнесу: перехід на європейські стандарти звітності; вихід на зовнішній ринок; розвиток маркетингу; IT-консалтинг	На поповнення оборотних засобів	На реалізацію проектів промислової енергоефективності й використання поновлювальних джерел енергії	На поповнення оборотних засобів й на інвестиційну діяльність
Основні умови	Авансовий платіж – від 20% від вартості проекту; Застава по кредиту-депозит Фонду WNISEF/транспорт/нерухомість/обладнання. Щоквартальна звітність про соціальну роботу підприємства	Фінансовий стан бізнесу повинен бути стабільним	Внутрішня ставка рентабельності (IRR) повинна перевищувати 10%. Для проекту з енерго-ефективності IRR розраховується на основі фінансової вартості економії енергії	Пріоритетні галузі: сільське господарство, малі галузі, зелений туризм, ресторани, легка промисловість, проекти з енергозбереження
Джерело	wnisef.org та сайти укр. банків	gut.gov.ua та сайти укр. банків	ebrd.com та сайти укр. банків	gut.gov.ua та сайти укр. банків

Цілі, на які видаються такі кредити, дуже схожі з грант-цілями. Кредит може підтримувати малий бізнес конкретних галузей (програми Німецько-українського фонду), допомагати підприємству перейти на енергоефективні та енергозберігаючі моделі роботи (як програми ЄБРР). Видавати кредити можуть також для підтримки підприємств, які вирішують соціальні або екологічні проблеми (як згадана вище програма WNISEF). При цьому визначення «соціального підприємства» - досить широке. Це працевлаштування представників уразливих груп населення, і не менше 50% персоналу повинні складати такі працівники, а значна частина прибутку – йти на реінвестування (розвиток) бізнесу. Або працевлаштування представників уразливих груп населення, в цьому випадку немає жорстких вимог по кількості таких працівників, але не менше 10% прибутку має спрямовуватися на соціальну мету. Або мінімум 20% прибутку спрямовується на соціальну мету.

Реалізують кредитні програми міжнародні організації через банки, які проводять фінансову і юридичну оцінку потенційних позичальників. Рішення по

таких кредитах приймаються набагато довше, ніж за звичайними позиками для малого і середнього бізнесу: якщо подана заявка написана бездоганно, то міжнародній організації потрібно близько 10 днів на ухвалення рішення, а ще 20 днів на вивчення документів і оцінку позичальників знадобиться банку. Як і у випадку з грантами, якщо кредитуєча організація бачить відповідність критеріям програми, але сама заявка – сира, підприємству нададуть необхідну для виправлення інформацію. Тоді термін може більше затягнутися, адже нові документи повинні розглянути ще й кредитний комітет банку.

Отримати кредит міжнародної організації – набагато складніше, ніж стандартну банківську позику. Комерційні банки, все ж, при аналізі роблять поправку на реалії сегмента (ступінь офіційності). Іноземні організації винятків не роблять. З певних проектів іноземні організації можуть розглядати позичальника на предмет відповідності міжнародним вимогам з охорони праці, екологічної безпеки. Це може бути використано в якості відсікаючого критерію (табл. 3).

Таблиця 3

Порядок отримання кредиту/гранта від міжнародної установи

Крок	Зміст
1	2
Отримання кредитування	
Крок 1	Знайти відкритий грант на сайтах (ebrd.com, ec.europa.eu/programmes/horizon2020, businessseuro.jimdo.com, dreamactions.com.ua, welcomeeurope.com і т.д.) або через місцеві адміністрації, міністерства, посольства, профільні асоціації
Крок 2	Перевірити свій бізнес на стовідсоткову відповідність умовам програми і на можливість профінансувати обов'язкову частину власних засобів

1	2
Крок 3	Зібрати необхідні документи: заповнена заява з максимально точною метою підприємства (має співпадати з цілями гранта); мотивацією підприємства зі всіма деталями проекту: свідоцтво про державну реєстрацію підприємства; бізнес-план проекту; копії установчих документів; копії паспортів керівників підприємства; необхідні сертифікати (якщо необхідні); інші документи, що являються необхідними за програмою (див. умов гранта)
Крок 4	Подати документи в термін (якщо у гранта є обмеження в термін)
Крок 5	Дізнатися, чи все у порядку із заявою, чи не потрібні додаткові документи (приблизно через тиждень після подачі)
Крок 6	Дочекатися рішення з гранту
Якщо рішення позитивне, то:	
Крок 1	На основі умов пропонування конкретних траншів складе «дорожню карту» проекту й відповідність до неї; спланувати організацію процесу, консультації з представниками грантодавача та менторами
Крок 2	Скласти звіт після реалізації проекту (якщо засоби видають до його реалізації)
Крок 3	На всіх етапах проекту приймати представників грантодавачів, які будуть контролювати цільове використання засобів, адекватність витрат, відвідування зустрічей з менторами та семінарів й т.д.
Крок 4	Пройти перевірку на ефективність гранту через 2-3 місяці після закінчення проекту (іноді гроші підприємство отримує лише на цьому етапі)

Підприємство, що претендує на кредит має бути самоокупним або прибутковим, також вести публічну звітність про соціальну чи іншу діяльність на своєму сайті, або сторінці в соцмережах. Компанія повинна сплачувати всі податки, також довести, що виробляє всі необхідні відрахування до Пенсійного фонду та Фонду соціального страхування. А ще – виплачувати своїм співробітникам офіційно реальні зарплати, а не «в конверті». Також береться до уваги готовність компанії змінюватися. Для отримання фінансування від міжнародних інвесторів бізнес позичальника повинен бути не тільки абсолютно чесним і прозорим, але ще позичальник повинен мати чітку стратегію розвитку компанії і бажання змінюватися відповідно до міжнародних стандартів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, всі причини вказують на те, що існування і наявність малих організацій для розвитку суспільства необхідно. У країнах з розвинутою ринковою економікою завжди на перше місце ставиться приватний бізнес, для захисту його інтересів створено багато законів. Адже найголовніше, щоб організації працювали і розвивалися, від цього вииграє не тільки малий господарюючий суб'єкт, а й усе суспільство в цілому, так як їх вплив велетенський і торкається кожного.

Список використаних джерел

1. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр, 2016. – № 75. – с. 4-5.
2. Про державний бюджет України на 2016 рік: Закон України // Урядовий кур'єр. – 2016. – №1. – С. 6-9.
3. Бурькин Ю.М. Экономическая и социальная роль мелких предприятий / Ю.М. Бурькин // Современный аспект экономики, 2009. – №2 (139). –С. 52-57.
4. Захарченко В.И. Малый бизнес в экономическом развитии бывших социалистических стран / В.И. Захарченко, И.В. Запоточный // Фондовый рынок. – 2000. – №27. – С. 28-32, №28. – С. 4-9, №29. – с. 28-32.
6. Мазур О.Є. Напрями фінансової підтримки малого бізнесу / О.Є. Мазур // Фінанси України, 2001. – №4. – С. 51-55.
7. Меджиговская Н.С. Краудфандинг для малого бизнеса: миф или реальность? / Н.С. Меджиговская // Экономика Украины. – 2016. – № 10. – С. 20-34.
5. Лысенко Е. Кредиты для малого и среднего бизнеса в Украине: как получить и кому их дают / Е. Лысенко // Вести. Новости бизнеса. – 2015 [Электрон-ный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.vesti-ukr.com>.