

УДК 338.26:658.14

JEL classification: G2, G3

Сергій СЕРГІЙЧУК

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна

E-mail: management@nuos.edu.ua

ORCID: 0000-0003-4977-9484

Олена ІЩЕНКО

кандидат економічних наук, доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна

ORCID: 0000-0002-5785-2971

Ірина ДУБИНСЬКА

доцент,
кафедра менеджменту,
Національний університет
кораблебудування імені адмірала Макарова,
Україна

ORCID: 0000-0003-0709-0187

© Сергій Сергійчук, Олена Іщенко,
Ірина Дубинська, 2020

Отримано: 30.01.2020 р.
Прорецензовано: 11.02.2020 р.
Рекомендовано до друку: 26.02.2020 р.
Опубліковано: 28.02.2020 р.



Ця стаття розповсюджується на умовах ліцензії Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0, яка дозволяє необмежене повторне використання, розповсюдження та відтворення на будь-якому носії, за умови правильного цитування оригінальної роботи.

Сергій Сергійчук (Україна)
Олена Іщенко (Україна)
Ірина Дубинська (Україна)

РОЗВИТОК БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В СФЕРІ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

АНОТАЦІЯ

Вступ. Реальні труднощі з фінансуванням є сьогодні однією з найголовніших проблем для малого підприємництва України. Нестача особистого капіталу в більшості населення, складність, невідповідність або неможливість одержати позикові кошти гальмують розвиток малого підприємництва. Залежність від внутрішніх джерел фінансування, проблема дефіциту фінансових ресурсів, складність доступу на фінансовий і грошовий ринки, високий рівень фінансових ризиків, обмеженість матеріальних ресурсів і потужностей, незначний обсяг виробленої продукції – все засвідчує, що малий бізнес потребує реальної фінансової підтримки з боку держави, комерційних банків, венчурних фірм та індивідуальних інвесторів.

Мета статті полягає в дослідженні та визначенні шляхів впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Метод (методологія). У дослідженні застосовані загальнонаукові методи, зокрема теоретичного узагальнення – для узагальнення видів стартового капіталу та особливостей фінансування і бізнес-планування підприємницької ідеї; системного економічного аналізу – для обґрунтування видів фінансування та необхідний рівень бізнес-планування, яким повинен володіти майбутній підприємець.

Результати. Підготовлений бізнес-план допомагає підприємцям-початківцям на кожному етапі запуску та управління їх бізнесом. Його можна використовувати в якості дорожньої карти для структурування, ведення та розвитку власної справи. Це спосіб продумати ключові елементи нового бізнесу. Бізнес-план допомагає отримати фінансування або залучити нових ділових партнерів. Інвестори хочуть бути впевнені, що вони повернуть свої інвестиції. Це основний інструмент підприємця для переконання людей спільно працювати та інвестувати у розвиток перспективної компанії.

Сергійчук С., Іщенко О., Дубинська І. Розвиток бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва. *Економічний аналіз*. 2020. Том 30. № 1. Частина 2. С. 140-148.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.140>

Ключові слова: бізнес-планування; джерела фінансування; мале підприємство; підприємницька діяльність; краудфандинг; ролловер; пенсійне страхування.

UDC 338.26:658.14

JEL classification: G2, G3

Sergiy SERGIYCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
E-mail: management@nuos.edu.ua
ORCID: 0000-0003-4977-9484

Olena ISHCENKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
ORCID: 0000-0002-5785-2971

Iryna DUBYNska

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Management,
Admiral Makarov National University of
Shipbuilding, Ukraine
ORCID: 0000-0003-0709-0187

© Sergiy Sergiychuk, Olena Ishchenko,
Iryna Dubynska, 2020

Received: 30.01.2020

Revised: 11.02.2020

Accepted: 26.02.2020

Online publication date: 28.02.2020



This is an Open Access article, distributed under the terms of the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 license, which permits unrestricted re-use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

Sergiy Sergiychuk (Ukraine)
Olena Ishchenko (Ukraine)
Iryna Dubynska (Ukraine)

DEVELOPMENT OF BUSINESS PLANNING IN THE FIELD OF FINANCIAL AND CREDIT SUPPORT FOR SMALL BUSINESS

ABSTRACT

Introduction. Real difficulties with financing are today one of the main problems for small business in Ukraine. Lack of sufficient capital in the majority of the population, complexity, disadvantage or inability to obtain borrowed funds hinder the development of small business. Dependence on domestic sources of funding, the problem of lack of financial resources, difficult access to financial and money markets, high levels of financial risk, limited material resources and capacity, low output - all indicate that small business needs real financial support from the state, commercial banks, venture firms and individual investors.

The purpose of the article is to study and identify ways to implement business planning in the field of financial and credit support for small businesses.

Method (methodology). The general scientific methods, in particular theoretical generalization - for generalization of types of the initial capital and features of financing and business planning of the enterprise idea are applied in the researched; systematic economic analysis - to justify the types of financing and the required level of business planning, which must have a future entrepreneur.

Results. The prepared business plan helps start-up entrepreneurs at every stage of starting and managing their business. It can be used as a roadmap for structuring, running and developing your own business. This is a way to think about the key elements of a new business. A business plan helps to obtain financing or attract new business partners. Investors want to be sure that they will return their investment. This is the main tool of an entrepreneur to convince people to work together and invest in the development of a promising company.

Sergiychuk S., Ishchenko O., Dubynska I. (2020). Development of business planning in the field of financial and credit support for small business. *Economic analysis*, 30 (1, Part 2), 140-148.

DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.02.140>

Keywords: business planning; sources of financing; small business; entrepreneurial activity; crowdfunding; rollover; pension insurance.

Вступ

Реальні труднощі з фінансуванням є сьогодні однією з найголовніших проблем для малого підприємництва України. Нестача особистого капіталу в більшості населення, складність, невідповідність або неможливість одержати позикові кошти гальмують розвиток малого підприємництва. Залежність від внутрішніх джерел фінансування, проблема дефіциту фінансових ресурсів, складність доступу на фінансовий і грошовий ринки, високий рівень фінансових ризиків, обмеженість матеріальних ресурсів і потужностей, незначний обсяг виробленої продукції – все засвідчує, що малий бізнес потребує реальної фінансової підтримки з боку держави, комерційних банків, венчурних фірм та індивідуальних інвесторів.

У світовій практиці для отримання повноцінного фінансування, кожен підприємець повинен описати свій інвестиційний проект за допомогою професійно підготовленого бізнес-плану за стандартами EBRD (the European Bank for Reconstruction and Development) або UNIDO (the United Nations Industrial Development Organization). Проте, незважаючи на прагнення України приєднатися до європейської спільноти та підвищити стандарти якості продукції, послуг та принципів ведення бізнесу, серед підприємців значно поширена позиція недоцільності розробки розгорнутого бізнес-плану та передбачає, як альтернативу, підготовку стисло техніко-економічне обґрунтування. Іноді вважається [1], що відсутність проробленого бізнес-плану може бути компенсована знанням «глибин» вітчизняного бізнесу й інтуїцією.

Науково-практичним проблемам і дослідженню впливу бізнес-планування на ефективність і розвиток малого підприємництва присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, цими питаннями займалися: Данік Н. В. [1], Хенон К. [2], Кучина О. С. [3], Фещур Р. В. [4], Кваша О. С. [6], Недбай В. [7], Ширшиков Д. [8] та інші. Разом з тим, на сьогоднішній день в умовах високої конкуренції відкритого європейського ринку залишаються актуальними проблеми та перспективи впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки українського малого підприємництва.

Мета статті

Мета статті полягає в дослідженні та визначенні шляхів впровадження бізнес-планування в сфері фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу

Стати підприємцем в Україні може кожен хто має повну цивільну дієздатність. При цьому

важливим є унікальна бізнес-ідея, яка потрібна ринку, якісно підготовлений бізнес-план та стартовий капітал, розмір якого повинен відповідати цілям, які бажає досягти підприємець. Провівши дослідження різних джерел фінансування для започаткування власної справи та проаналізувавши необхідний рівень бізнес-планування для кожного з цих джерел, отримали результати, які представлені в таблиці 1.

Власна справа, що приносить задоволення і прибуток – це мрія, яка в більшості випадків, так і залишається лише мрією через відсутність стартового капіталу. Будь-яка бізнес-ідея на початкових етапах вимагає достатнього «вливання» фінансових коштів, тому проблема пошуку джерел фінансування для майбутніх бізнесменів є дуже актуальною. З табл. 1, розглянемо більш детально кожне з джерел фінансування та необхідний рівень бізнес-планування, яким повинен володіти майбутній підприємець.

1. Особисті заощадження (personal savings). Понад 75% власників малих підприємств залучають для початку бізнесу свої особисті заощадження. Але найчастіше їх може вистачити лише для бізнесу, який вимагає найнижчого рівня початкових інвестицій. Також якщо бізнес-ідея нова, а кошти на її реалізацію будуть збирати протягом 2-3 років, тоді вона може втратити актуальність через зміни бізнес-реалій або через появу високої конкуренції. Тому, найкраще шукати інші джерела фінансування бізнесу вже сьогодні. Написання бізнес-плану не є обов'язковою умовою. Проте, підготовлений план доходів і витрат підкаже, чи не завадить намір відкрити власну компанію іншим бажанням (наприклад, дати своїй дитині вищу освіту).

2. Друзі та родина (friends and family). Якщо власного капіталу замало для початку підприємницької діяльності, але є життєздатна ідея для стартапу, виходом може стати пошук партнерів для спільного володіння бізнесом. Найкращим варіантом є рідні або знайомі люди, які мають професійний досвід ведення бізнесу, можуть надати цікаві пропозиції для стартапу та допоможуть знизити ризики втрати власного капіталу.

В західних країнах спільний бізнес з родичами або друзями набагато популярніше, ніж в Україні. Там створюють сімейний бізнес для того, щоб забезпечити стабільне життя майбутньому поколінню. В Україні рідні та друзі вкладають гроші в нові бізнес-проекти, обходячись без ретельно розробленого бізнес-плану «по інтуїції». Проте, письмово оформлений бізнес-план, стає візуалізацією цілей, допомагає в організації робіт та дозволяє знизити ризики втрати сімейного капіталу та добрих відносин з друзями.

Таблиця 1. Види стартового капіталу та особливості фінансування і бізнес-планування підприємницької ідеї

№	Стартовий капітал [2]	Обсяг фінансування	Необхідний рівень бізнес-планування
1	Особисті заощадження (personal savings)	Малий, найчастіше не достатній для малих проектів	Мінімально необхідний план доходів і витрат або таблиця «Прибутки-збитки» з бізнес-плану
2	Друзі та родина (friends and family)	Малий, для малих проектів (в інших країнах можливо зібрати на середні та великі проекти)	Письмово оформлений бізнес-плану або інвестиційний проспект, в яких розкривається маркетинг, виробництво, доходи-видатки та ризики
3	Банки та кредитні спілки (banks and credit unions)	Середній, залежить від бізнес-ідей та застави	Відповідно до вимог банку детально прорахований бізнес-план, в першу чергу фінансовий план
4	Інвестори-ангели і венчурні фірми (angel investors and venture capital firms)	Великий, в обмін на повну або часткову власність бізнесу	Обов'язково чудова ідея і професійний бізнес-план за стандартами EBRD та UNIDO [3]
5	Програми економічного розвитку (economic development programs)	Малий (безвідплатна допомога до 64 тис. грн) або середній (кредити з частковою компенсацією відсотків до 1,5 млн грн)	Письмово оформлений бізнес-план за стандартами місцевих органів влади (наприклад, стандарти програми «5-7-9%»)
6	Корпоративні програми (corporate programs)	Середній (в Україні поки не використовується)	Презентація проекту з описом бізнес-моделі та цільової аудиторії, або оформлений бізнес-план
7	Гранти (grants)	Великий (бюджет 2,3 млрд євро, для України доступно 900 млн євро [4])	Соціальний проект – план дій, строки виконання, бюджет, бенефіціари, зацікавлені сторони. Інвестиційні проекти – техніко-економічне обґрунтування або бізнес-план
8	Краудфандинг (crowdfunding and crowdlending sites)	Великий (на українських сайтах низький, у світі досягає 1 млрд \$ на рік [5])	Обчислення усіх витрат та вигід у вигляді презентації, інвестиційного проспекту або бізнес-плану мають знаходитися у вільному доступі
9	Ролловер, як бізнес-стартап (Rollovers As Business Startups (ROBS))	Середній (в Україні поки не використовується)	Оформлений бізнес-план відповідно до міжнародних стандартів
10	Кредити під заставу житла (home equity loans)	Середній, достатній для малих проектів	Щоб не втратити житло, необхідно заздалегідь підготувати бізнес-план, особливо розділ «Ризики та гарантії підприємця»
11	Кредитні картки (credit cards)	Малий (в Україні недостатній навіть для малих проектів)	Щоб оцінити, як вкладені кошти з кредитної картки повернуться та принесуть прибуток, підприємцю необхідно розібратися в основах бізнес-планування

Джерело: розроблено авторами. Види стартового капіталу взяті з журналу «Forbes» [2].

3. Банки та кредитні спілки (banks and credit unions). В світі сьогодні отримати кредит на стартап досить складно навіть при наявності майна для застави, поручителя та правильно прорахованого бізнес-плану, адже банкіри часто віддають перевагу співробітництву з працюючим бізнесом. Український банківський сектор не особливо переймається розвитком кредитування малого та середнього бізнесу, адже це непростий напрямок

для банків. Багато банків бачать у цих клієнтах більше джерело пасивів. Шанс є, якщо подавати кредитні заявки відразу в кілька банків і кредитних спілок. Якщо бізнес починає розвиватися, то одним з джерел фінансування майбутніх ідей може стати банківське кредитування, а навички бізнес-планування допоможуть в цій співпраці.

4. Інвестори-ангели і венчурні фірми (angel investors and venture capital firms). Для отримання

www.econa.org.ua

фінансування від інвесторів-ангелів і венчурних фірм необхідні професійна майстерність та наполегливість. Якщо є чудова ідея і приголомшливий бізнес-план, тоді цей тип інвесторів підтримує новий бізнес в обмін на повну або часткову його власність. Гроші приватного інвестора-ангела є перехідною ланкою від фінансування бізнесу власним капіталом до фінансування венчурними інвестиціями. Приймаючи інвестиції, слід більш ретельно віднестися до юридичних нюансів та скрупульозно вивчити договір перед підписанням, щоб запобігти втраті власного бізнесу. Без професійно складеного бізнес-плану не має сенсу звертатися до інвесторів-ангелів і венчурних фірм. І навіть якщо він є, без унікальної ідеї бізнес-план залишиться серед тисячі інших, яким відмовили у фінансуванні.

5. *Програми економічного розвитку (economic development programs)*. В світі є цілий ряд програм економічного розвитку. Вони спрямовані на підтримку власників бізнесу до яких відносяться жінки, ветерани, безробітні, групи меншин, сімейні фермерські господарства або підприємств, які перебувають в економічно неблагополучному регіоні. Наприклад, зараз офіційні безробітні можуть розраховувати тільки на одноразову безвідплатну допомогу від Державної служби зайнятості на запуск бізнесу, яка становить в середньому 20 тис. грн, максимум – 59 тис. грн, при умові оформлення власної ідеї у вигляді бізнес-плану. Також діє державна програма підтримки малого бізнесу «Доступні кредити 5-7-9%», що передбачає отримання кредиту від 100 тис. грн. до 3 млн. грн. відповідно до бізнес-плану, до 5 років за ставками 5-7-9%, які залежать від кількості створених робочих місць.

Вже відпрацьована система моніторингу запуску та роботи бізнес-проектів, що допомагає підтримати підприємців на старті, вказати на їхні помилки або дати потрібні поради. Фінансуючи нові проекти влада буде перевіряти їх на цільове використання коштів, показники ефективної роботи, тощо. У випадку невиконання цих умов вона може вимагати повернення вкладених коштів. Крім грошей, місцеві органи влади можуть підтримувати підприємців й іншими способами. Наприклад, виділити якесь обладнання або надати в оренду приміщення на пільгових умовах.

6. *Корпоративні програми (corporate programs)*. В Україні великі підприємства відкривають корпоративні та венчурні фонди в основному для інвестування в цінні папери. У всьому світі ці фонди використовуються для оптимального розподілу податкового навантаження в процесі реалізації проектів, пов'язаних з приватними інвестиціями, в тому числі в новий бізнес, нерухомість, товарні активи. Таким чином, венчурні фонди фінансують багато цільових корпоративних програм для

розвитку окремих сегментів підприємницької діяльності. Наприклад, компанія Michelin, розташована в Грінвіллі (США), надає фінансування з низьким відсотком – від 10 000 до 100 000 дол. США [2].

Корпоративний бізнес-план призначений для регулювання поточної діяльності підприємства, узагальнює цілі експлуатації існуючих стратегічних зон господарювання та характеризує її ефективність, визначає перспективні напрями діяльності. Він складається для внутрішнього користування і відображає стратегію, плани й очікувані фінансові результати. У процесі складання корпоративного бізнес-плану враховуються різні фінансові аспекти, зокрема: проводиться розрахунок фінансових і матеріальних ресурсів, необхідних для реалізації стратегії підприємства; визначаються потенційні проблеми і сприятливі можливості розвитку підприємства; отримані результати зіставляються з планами та прогнозами, контролюється виконання корпоративного бізнес-плану.

Дослідження діяльності зарубіжних фірм показують, що причинами абсолютної більшості банкрутств компаній є прорахунки або відсутність бізнес-планування. Але, на жаль, в Україні застосування бізнес-планування для вдосконалення та підвищення ефективності підприємства знаходиться на вкрай низькому рівні, і на даному етапі більшість підприємств та підприємців досить скептично ставляться до такого методу управління [6].

7. *Гранти (grants)*. Програма Європейського Союзу – COSME (англ. Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises) – «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (2014-2020)». Одна з ключових програм Євросоюзу з бюджетом 2,3 млрд євро (для України доступно 900 млн євро) [4], яка спрямована на створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього підприємництва, обмін досвідом, підвищення ділової активності підприємців, розширення торговельно-економічних зв'язків і формування культури ведення бізнесу відповідно до найкращих світових стандартів.

Українські підприємства можуть цілком успішно подавати заявки на програми, що стосуються науково-дослідних робіт, інновацій, енергетики та захисту навколишнього середовища, розвитку малого та середнього бізнесу, створення економіки та суспільства, що розумно використовує природні ресурси. Варто також відзначити, що проекти, які можуть претендувати на отримання грантів, це не лише бізнес-ідеї, але й програми, спрямовані на розвиток громад [7].

Підприємець, який очікує на фінансування, має подати чітко розроблений план дій, у якому

розписана мета та завдання проекту, що будуть досягнені завдяки проекту, та строки виконання, бюджет, бенефіціари, зацікавлені сторони проекту тощо. Якщо ж мова йде про інвестиційний, а не соціальний (так званий "м'який") проект, необхідно докладно описувати бюджет проекту. Інвестиційні проекти обов'язково повинні мати техніко-економічне обґрунтування – аналіз або оцінку здійсненності, реалістичності виконання цього проекту в рамках обмеженого часу [7].

8. *Краудфандинг (crowdfunding and crowdending sites)*. Щоб отримати гроші на розвиток власного бізнесу, необхідно зареєструватися на одній з існуючих платформ краудфандингу та представити бізнес-ідею у вигляді презентації, інвестиційного проспекту або бізнес-плану (детального обчислення усіх витрат по проекту та вигоди для користувачів), які мають знаходитися у вільному доступі. Зацікавлені інтернет-користувачі отримують можливість перерахувати незначну для себе суму на рахунок проекту, а підприємець збирає початковий капітал, не ризикуючи абсолютно нічим.

В Україні існує потенційно високий попит на інвестиції, що акумулюються за технологією краудфандингу. Численні проекти українців зібрали мільйони \$ USA на іноземних краудфандингових майданчиках. Проте, такі чинники, як низький рівень доходів українців, недосконалість банківського обслуговування та ринку платіжних карток, незначний рівень довіри населення до краудфандингу та тінізація фінансового сектору стримують розвиток краудфандингової діяльності в Україні. Саме тому першочерговим завданням держави має стати забезпечення створення сприятливого законодавчого поля та популяризація цього фінансового інструмента серед населення з метою зміцнення довіри до нього [5].

5. *Ролловер як бізнес-стартап (Rollovers As Business Startups, ROBS)*. Цей варіант фінансування часто називають «Перекинутись у стартап» або «грабіжне» фінансування (співзвучно зі словом «robs», з англ. «грабувати»). Менш відомий, але добре зарекомендував себе спосіб фінансування для підприємців у Сполучених Штатах.

ROBS це угода з пенсійними фондами, в яких нинішні або потенційні власники бізнесу використовують свої накопичувальні пенсійні рахунки приватної пенсійної системи (пенсійні плани 401(k)) та індивідуальні пенсійні рахунки (пенсійні плани IRS) для оплати витрат на запуск нового бізнесу, інвестування у франшизу, купівлі існуючого бізнесу або для рефінансування існуючого бізнесу.

Пенсійні плани «401(K)» – це внески до пенсійного фонду визначені в підрозділі 401(k) податкового кодексу Сполучених Штатів Америки. Гроші до фонду відраховуються роботодавцем і

працівником, причому останній управляє інвестиційним процесом. Працівник може відраховувати зі своєї зарплати на особистий пенсійний рахунок до 15% щомісяця, але не більше 11 тис. доларів на рік. Роботодавець також щомісяця вносить на цей рахунок певний відсоток від відрахувань працівника – зазвичай 30-50%, але буває, що і всі 100%.

Пенсійні плани «IRA» (скор. від Individual Retirement Account). Відповідно до цього плану на особистий рахунок можна відраховувати не більше 5 тис. доларів на рік та є широкі можливості для інвестування. Гроші, внесені на особистий рахунок відповідно до пенсійного плану IRA, оподатковуються на вході в систему та не оподатковуються під час їх отримання в старості, тобто на виході. Відповідно, штрафів за дострокове зняття немає. При схемі «Традиційне IRA» внески звільняються від податків, але є штрафи за зняття до пенсії.

ROBS-фінансування дає доступ до власних пенсійних фондів для використання їх в бізнесі без необхідності запозичення або переведення в готівку, уникаючи різних проблем, такі як сплати штрафів або податків за дострокове зняття коштів з пенсійного фонду. ROBS не є бізнес-позичкою, тому немає обтяжливої заборгованості по погашенню боргу та виплаті процентів і комісій. Більше 10000 підприємців у США використовували свої пенсійні фонди для фінансування стартап-бізнесу [8].

Послідовність фінансування бізнесу за допомогою ROBS представлена на рис. 2.

Розробка пенсійного плану «401(K)» для нової С-корпорації вимагає підготовки детального бізнес-плану ефективності інвестування коштів С-корпорації у запуск, покупку або розвиток бізнесу.

В бізнес-плані обов'язково представляють: на що планується використання кошти (для звичайної ділової активності, але не для особистих витрат); які є пенсійні рахунки (50 тис. дол. або більше в пенсійних фондах); яка ділова ситуація (тисяча або більше годин на рік роботи у даному напрямку бізнесу); власники нового корпоративного пенсійного плану повинні бути законними співробітниками створеного бізнесу та інше.

В Україні необхідно, розвивати другий рівень системи пенсійного страхування, який передбачає не добровільні, а обов'язкові щомісячні відрахування із заробітної плати працівника (починаючи з 2% та щорічно зростаючи на 1% до 7%). Суть накопичувальної системи полягає саме у "накопиченні" коштів особою на відповідних рахунках «Накопичувального фонду» створеного у Пенсійному фонді України або на індивідуальному пенсійному рахунку недержавного пенсійного фонду (НПФ).

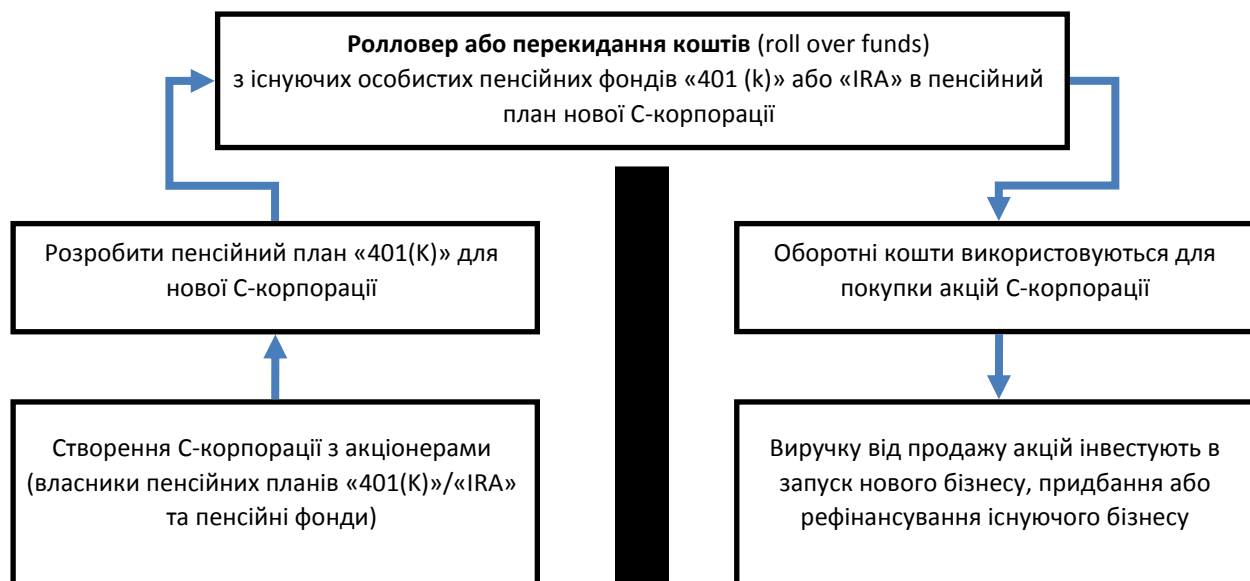


Рис. 1. Процес ROBS-фінансування бізнесу

Джерело: розроблено авторами.

Значною перевагою накопичувальної системи є те, що кошти будуть інвестуватися в економіку України за допомогою ROBS-фінансування з метою отримання інвестиційного доходу.

Переваги від ROBS-фінансування:

- альтернативний спосіб фінансування бізнесу. Rollovers as Business Startups – це варіант для підприємця, який накопичив пенсійні заощадження, але не може претендувати на бізнес-кредит;
- не має боргових зобов'язань. ROBS – це не кредит, не потрібно турбуватися про щомісячні виплати, високі процентні ставки та штрафи за невиконання. Є можливість реінвестувати більше свого прибутку в бізнес, що дуже важливо для нових підприємств;
- не треба платити штрафи або податки. Якщо зняти кошти з Накопичувального фонду, НПФ, пенсійних планів «401(К)»/«IRA» до досягнення пенсійного віку, тоді передбачаються штрафи (наприклад, в розмірі 10% у США) та додаткові податки. Якщо використовувати ROBS-фінансування, тоді ці проблеми зникають.

10. *Кредити під заставу житла (home equity loans)*. Кредит у банку – це найпростіший спосіб отримати капітал на бізнес з нуля. Банку не має різниці на що витрачаються кошти, важливим є своєчасне погашення кредиту. Для зниження ризиків, банки видають великі суми в кредит тільки під заставу квартири або будинку, що дозволяє їм стягнути борг, навіть якщо бізнес розориться. Тому потрібно враховувати всі недоліки та вдаватися до цього способу тільки в тому випадку, якщо у підприємця у власності перебуває не одна квартира.

Бізнес-план розробляється майбутнім засновником при відкритті свого бізнесу щоб визначити, наскільки прибутковим може бути його підприємство, проаналізувати витрати і можливі доходи, спрогнозувати можливі варіанти розвитку подій та встигнути вчасно на них відреагувати. Тому потрібно враховувати всі недоліки кредитування під заставу житла та вдаватися до цього способу тільки в тому випадку, якщо у підприємця у власності перебуває не одна квартира.

11. *Кредитні картки (credit cards)*. Всі підприємці початківці використовують кредитні карти, щоб почати свій бізнес. Зазвичай власники нових компаній ще не мають кредит на бізнес. У них є тільки свої особисті кредитні карти. Якщо вони їх використовують для фінансування свого стартапу, то вони несуть особисту відповідальність за будь-який борг.

Використання особистої кредитної картки для фінансування бізнесу означає, що підприємниць приймає на себе значний ризик. Тільки після отримання від банку бізнес-кредиту, підприємець може претендувати на бізнес-кредитну карту, яка надає деякий захист. Проте, в Україні банки фактично закрили свої двері для малих та мікро підприємств після «Великої рецесії 2008 року» та ще менше стали довіряти підприємцям у 2020 році, коли через пандемію коронавіруса світовій економіці загрожує «колосальні збитки», навіть більше, ніж в 2009 році.

Якщо підприємець не може отримати банківський кредит (малоймовірно для стартапу), тоді йому необхідно вибрати інший спосіб фінансування та розібратися в принципах бізнес-планування. Спланувати та оцінити, як вкладені

www.econa.org.ua

кошти інвесторів та кошти з особистої кредитної картки повернуться та принесуть прибуток.

Для будь-якого виду фінансування бізнес-ідеї підприємець обов'язково повинен володіти, що найменше основами бізнес-планування. А для отримання значного фінансування – звернутися до професіоналів. Без детального бізнес-плану шукати інвестора доведеться довго. Навіть якщо ідея буде інноваційною, її все одно потрібно відобразити в цифрах у вигляді бізнес-плану. Без якісного бізнес-плану не буває успішного бізнесу.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок

Підготовлений бізнес-план допомагає підприємцям-початківцям на кожному етапі запуску та управління їх бізнесом. Його можна використовувати в якості дорожньої карти для структурування, ведення та розвитку власної справи. Це спосіб продумати ключові елементи нового бізнесу. Бізнес-план допомагає отримати фінансування або залучити нових ділових партнерів. Інвестори хочуть бути впевнені, що вони повернуть свої інвестиції. Це основний інструмент підприємця для переконання людей спільно працювати та інвестувати у розвиток перспективної компанії.

Всі види фінансування нового бізнесу вимагають підготовки бізнес-плану, від простого, у вигляді плану доходів і витрат, до професійного, з використанням систем підтримки прийняття фінансових рішень та штучного інтелекту. Розмір фінансування бізнесу пропорційний професійності підготовленого бізнес-плану. Таким чином, низький рівень підготовки українського населення до використання інструментів бізнес-планування призводить до обмеження джерел та обсягів фінансування бізнесу.

В Україні необхідно сформувати доступну та безкоштовну систему навчання та підвищення кваліфікації підприємців. Створити програми навчання бізнесу зі шкільної лави. Старшим школярам допомагати створювати мікро-підприємства, фінансово підтримувати студентське підприємництво, пропонувати прості безкоштовні курси з маркетингу, менеджменту та управління персоналом. Проте, найважливіше навчити майбутніх підприємців самостійно залучати гроші з всіх можливих джерел фінансування для реалізації їх бізнес-ідей, тобто сформувати в українських підприємців сучасні компетенції з бізнес-планування та розвитку підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. *Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2015. Вип. 2. С. 81-84.
2. Хенон К. Одиннадцять способів знайти гроші для започаткування бізнесу. *Forbes*. 2014. URL: <https://www.forbes.com/sites/nextavenue/2014/04/10/11-places-to-find-money-to-start-a-business>.
3. Kuchina O. S., Kitchenko O. M. The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan. *Бізнес Інформ*. 2016. № 12. С. 260-265.
4. Програма COSME. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://cosme.me.gov.ua>.
5. Фещур Р. В., Кузьмін О. Є., Скибінський О. С., Уголькова О. З. Стан і перспективи розвитку краудфандингової діяльності. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : Ун-т банк. справи Нац. банку України. 2017. Вип. 2. С. 414-423.
6. Кваша О. С. Фомина В. В. Бізнес-планування у діяльності організації: європейські стандарти, основні методологічні підходи та базові процедури. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 268-275.
7. Недбай В. Европейские гранты: как их получить украинскому предпринимателю. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/10/2/641199>.
8. Shirshikov D. (2020). Rollover for Business Startups (ROBS): The Ultimate Guide, Fit Small Business, New York, USA. Retrieved from: <https://fitsmallbusiness.com/rollover-business-startups-robs/>.
9. Irtysheva I., Kramarenko I., Shults S., Boiko Y., Blishchuk K., Hryshyna N., Popadynets N., Dubynska I., Ishchenko O. and Krapivina D. Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*. 2020. Volume 6 Number 5. Pp.773-780
10. Іртищева І. О., Крамаренко І. С. Інвестиційна привабливість економіки: міжрегіональні асиметрії. *Регіональна економіка*. 2014. № 2 (72). С. 84-95.
11. Іртищева І. О., Потапенко О. М. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку. *Бізнес-навігатор*. 2011. №5. С. 102-110.
12. Крамаренко І. С. Кредитне забезпечення аграрних підприємств: стан, проблеми, перспективи. *Бізнес-навігатор*. 2010. № 3 (20). С. 108-111.

REFERENCES

1. Danik, N. V. (2015). Business planning as a tool for financial management in modern conditions of Ukraine's development, *Naukovyi visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. O. Sukhomlynskoho, Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 2, Mykolayiv, Ukraine. [in Ukrainian].
2. Hannon, K. (2014). 11 Places to Find Money to Start A Business. *Forbes*. Retrieved from: <https://www.forbes.com/sites/nextavenue/2014/04/10/11-places-to-find-money-to-start-a-business>. [in Ukrainian].
3. Kuchina, O. S. (2016). The Analysis of Common Mistakes in Preparing a Business Plan, *Biznes Inform*. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/binf_2016_12_41.
4. Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine (2020). Prohrama COSME [COSME program]. Retrieved from: <http://cosme.me.gov.ua>. [in Ukrainian].
5. Feshchur, R. V. (2017). Stan i perspektyvy rozvytku kraudfandynhovoï diialnosti [Status and prospects of crowdfunding activities]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 2. Retrieved from: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2017_2_50. [in Ukrainian].
6. Kvasha, O. S. (2017). Business planning in the organization: European standards, basic methodological approaches and basic procedures. *Ekonomika i suspilstvo*, 12. Retrieved from: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/45.pdf. [in Ukrainian].
7. Nedbai, V. (2018). European grants: how to get them to a Ukrainian entrepreneur. *Ekonomichna pravda*. Retrieved from: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2018/10/2/641199>. [in Ukrainian].
8. Shirshikov, D. (2020). Rollover for Business Startups (ROBS): The Ultimate Guide, Fit Small Business, New York, USA. Retrieved from: <https://fitsmallbusiness.com/rollover-business-startups-robs>.
9. Irtysheva, I., Kramarenko, I., Shults, S., Boiko, Y., Blishchuk, K., Hryshyna, N., Popadynets, N., Dubynska, I., Ishchenko, O. & Kravyina, D. (2020). Building favorable investment climate for economic development. *Accounting*, 6 (5), 773-780
10. Irtysheva, I. O. & Kramarenko, I. S. (2014). Investment attractiveness of the economy: interregional asymmetries". *Regional economy*, 2 (72), 84-95. [in Ukrainian].
11. Irtysheva, I. O. & Potapenko, O. M. (2011). Institutional support of investment and innovation development. *Business navigator*, 5, 102-110. [in Ukrainian].
12. Kramarenko, I. S. (2010). Credit support of agar enterprises: state, problems, prospects. *Business navigator*, 3 (20), 108-111. [in Ukrainian].