

С.Е. КУЧІНА, В.О. МАТРОСОВА
ТИПОВИЙ ПОРТРЕТ ІНВЕСТОРА ДЛЯ СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

При ухваленні рішення про здійснення інвестицій аналітики будь-якого підприємства стикаються з проблемою вибору джерела, за рахунок якого вони будуть профінансовані. Складовою управління бізнес-проектами є залучення коштів фінансування. можливими інвесторами можуть бути: кредитні установи (вітчизняні та зарубіжні банки); бізнес-структури; венчурні інвестори (венчурні фонди, корпоративні венчурні інвестори та бізнес-ангели); держава від імені уповноважених структур; інтернет-користувачі; соціум (група людей, об'єднаних за будь-якими ознаками (професійними, культурними тощо)). У статті охарактеризовано переваги та недоліки кожного фінансового джерела. Розкривається роль венчурного фінансування бізнес-проектів. Доведено, що мікрофінансування залишається одним із небагатьох ефективних підходів до соціального і економічного розвитку. Мікрофінансування виступає як фінансова послуга, в основному націлена на групи підприємців, які частково обмежені в отриманні банківських кредитів або взагалі не мають доступу до них. Природа таких обмежень пов'язана з рівнем доходу та майновим статусом представників цих груп, методу інвестування бізнес-проектів, а також учасників правовідносин, що виникають у зв'язку з його здійсненням. Розкрито значення міжнародних проектів технічної допомоги у наданні грантів для створення бізнес-проектів. Показано, що одним з пріоритетних напрямів національної економічної політики є комплексна, у тому числі фінансова, підтримка бізнес-проектів.

Ключові слова: бізнес-проект; фінансування; інвестиції; кредит; мікrokредит; краудфандинг; венчурні фонди

С. KUCHINA, V. MATROSOVA
A TYPICAL INVESTOR PORTRAIT FOR DRAWING UP A BUSINESS PLAN FOR FOREIGN
ECONOMIC ACTIVITY OF AN ENTERPRISE

Making a decision about investments, analysts of any enterprise face the problem of choosing a source where from they will be financed. A component of business project management is raising funds. Possible investors are: credit institutions (domestic and foreign banks); business structures; venture capitalists (venture capital funds, corporate venture capitalists and business angels); the state on behalf of authorised structures; internet users; society (a group of people united by any characteristics (professional, cultural, etc.)). The article describes the advantages and disadvantages of each financial source. The role of venture capital financing of business projects is revealed. It is proved that microfinance remains one of the few effective approaches to social and economic development. Microfinance is a financial service mainly aimed at groups of entrepreneurs who are partially restricted in obtaining bank loans or do not have access to them at all. The nature of such restrictions is related to the level of income and property status of representatives of these groups, the method of investment of business projects, and the participants to legal relations arising in connection with its implementation. The authors reveals the importance of international technical assistance projects in providing grants for business. One of the priorities of the national economic policy is comprehensive, including financial, support for business projects.

Keywords: business project; financing; investments; credit; microcredit; crowdfunding; venture funds

Вступ.

Реалізація будь-якого бізнес-проекту передбачає необхідність його фінансування. Під фінансуванням проекту можна розуміти процес забезпечення його грошима протягом усього терміну його реалізації [1-5].

Починаючи роботу над проектом, який вимагає інвестицій, потрібно насамперед знайти джерела фінансування. Це найважливіша мета, без досягнення якої проект провалиться ще на старті. Завдяки вчасно розробленій та грамотній схемі фінансування проекту, можна одразу вирішити кілька важливих завдань планування. До них належать: виявлення балансу між позиковими та власними вкладеннями; забезпечення виконання проекту у повному обсязі, згідно з планом; зниження ризиків; визначення того, які подальші дії мають бути вжито стосовно інвестицій (податкові виплати, погашення кредиту та ін.). Кошти мають інвестуватися в проект на кожній стадії його реалізації та вчасно покривати всі витрати.

Таким чином, своєчасне фінансування проекту виконує важливе завдання - гарантувати, що бізнес-проект буде реалізований згідно з запланованим графіком.

Постановка проблеми

Вагомий внесок у розроблення теоретико-прикладних положень у сфері дослідження питання фінансування бізнес-ідей зробило чимало вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких варто виокремити праці В. Паппа, С. А. Стефанович, М. М. Туриянської, В. Г. Федоренка, Б. М. Щукіна, О. М. Менчинської, Ю. О. Кліщука, Н. В. Долік. Висвітленню актуальних питань краудфандингу

приділено увагу в роботах таких науковців: П. Діамандіс, О. Марченка, Ю. Петрушенка, Н. Супруна, Л. В. Єлісеєвої та багатьох інших.

Процес виходу підприємства на зовнішній ринок, є досить важким і тривалим і передбачає вирішення низки завдань, зокрема: зменшення витрат, формування раціональної ресурсної бази, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення ринкової капіталізації підприємства, мінімізацію ризиків та отримання конкурентних переваг. Однак у сучасному мінливому середовищі однієї з найгостріших проблем, які стримують вихід підприємства на міжнародні ринки, є відсутність достатнього обсягу фінансових ресурсів, як ключового елементу забезпечення діяльності підприємства.

З огляду на це виникає потреба аналізу потенційного інвестора для фінансового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), який дозволив би сформулювати ефективну стратегію фінансування ЗЕД та створити передумови для розширення діяльності підприємства.

Результати дослідження.

При виборі джерел фінансування бізнес-проекту ЗЕД необхідно вирішити п'ять основних завдань: визначити потребу в капіталі, виявити можливі зміни у складі активів і капіталу в цілях визначення їх оптимального складу і структури, забезпечити постійну платоспроможність і, отже, фінансову стійкість, з максимальним прибутком використовувати власні і позикові кошти, зменшити витрати на фінансування господарської діяльності.

Залежно від форми залучення інвестиційного капіталу існують такі методи фінансування бізнес-проектів [2]:

1) інвестори (державна, комерційні банки, венчурні інвестори, нефінансові корпорації, партнери з бізнесу та ін.);

2) кредитори (банки, партнери з бізнесу);

3) бізнес і державні структури (при укладанні контрактів у рамках тендерів, що проводяться, при угодах злиття і поглинання, при купівлі бізнесу).

Трансформуючи «бізнес-план для себе» на «бізнес-план для зовнішнього користування», слід враховувати цілі та інтереси його потенційного споживача [3,4]:

1) визначити ключові елементи, що мають вирішальне значення для схвалення проекту та прийняття позитивного рішення про вкладення коштів. Іншими словами, визначити, які аспекти бізнес-плану є найбільш важливими для потенційного інвестора в контексті його цілей;

2) оцінити тимчасову глибину ретроспективних даних, що його цікавлять, про діяльність підприємства (у разі чинного підприємства) та (або) перспективних прогнозних розрахунків по суті проекту.

В цілому, будь-який інвестор, інвестуючи кошти в будь-який проект, має три основні цілі [4]:

- скоротити термін повернення вкладень;
- мінімізувати ризики вкладення капіталу;
- отримати максимальний прибуток.

Як правило, інвестори мають певний скептицизм щодо успішності реалізації бізнес-плану. Цей скептицизм стосується таких питань [5]:

- які шанси бізнес-плану, складеного на 2 - 3 роки, бути реалізованим у початковому вигляді, враховуючи, що економічна ситуація розвивається швидко і з прогнозованим результатом;

- унікальності та затребуваності запропонованого продукту;

- здібностей авторів проекту для його успішної комерційної реалізації.

Тому для інвесторів, які прагнуть знизити ризики капіталу та забезпечити рентабельність інвестицій, найбільш суттєвими критеріями в оцінці бізнес-плану є [6]:

1) перспективи зростання сегмента ринку, у якому підприємство хоче працювати;

2) ступінь новизни первинної ідеї;

3) очікуване зростання вартості компанії;

4) управлінська кваліфікація та досвід роботи засновників на всьому інтервалі життєвого циклу проекту.

Список потенційних інвесторів сьогодні досить широкий. Це можуть бути [7]:

- кредитні установи (вітчизняні та зарубіжні банки);

- бізнес-структури;

- венчурні інвестори (венчурні фонди, корпоративні венчурні інвестори та бізнес-ангели);

- держава в особі уповноважених структур;

- інтернет-користувачі;

- соціум (група людей, об'єднаних за будь-якими ознаками (професійними, культурними тощо)).

Незважаючи на те, що при виборі інвестором об'єкта для інвестування все визначає лише його вигідність, співвіднесена з ризиковістю вкладень, інтереси окремих інвесторів після прийняття рішень про інвестування мають свою специфіку.

Так, венчурного інвестора цікавлять інноваційні проекти.

Словосполучення «венчурне інвестування» (від англ. venture - «ризик») - це надання коштів на тривалий термін молодим інноваційним компаніям, що знаходяться на ранніх стадіях розвитку, в обмін на ці компанії [8].

Отже, організації, чия діяльність спрямована на сприяння становленню та розвитку ринку венчурних інвестицій, розвиток інноваційного бізнесу,кладають свої кошти у високо ризиковані проекти інноваційних компаній, які у своїй діяльності орієнтовані на впровадження нових технологій та створення наукомістких продуктів. Зацікавлені підприємства, банки виділяють необхідний грошовий капітал замість частки інноваційного підприємства (або є засновниками, або власниками акцій), надалі, після закріплення на ринку даного підприємства, інвестори продають зростаючі в ціні акції або частку цього бізнесу, отримуючи у своїй істотний прибуток.

Насправді найчастіше зустрічається комбінована форма венчурного інвестування, коли частина коштів вноситься в акціонерний капітал, інша - надається у вигляді інвестиційного кредиту.

Венчурний капітал є фінансовою ланкою інноваційної інфраструктури, що об'єднує носіїв капіталу та носіїв технологій, і саме він вирішує проблему фінансової недостатності в секторі інноваційних проектів, що стартують.

Венчурний, або прямий приватний інвестор (бізнес-ангел), як правило, не прагне придбати контрольний пакет акцій компанії. У цьому його докорінна відмінність від стратегічного інвестора чи партнера (ними можуть виступати комерційні банки та бізнес-структури). Останній бажає встановити контроль над компанією, що цікавить його з тих чи інших міркувань.

Венчурні інвестори висувають до проектів такі вимоги:

1) це має бути інноваційна компанія, тобто, внаслідок її діяльності на ринку має з'явитися інноваційний (новий) продукт чи послуга;

2) очікується стрімке зростання вартості підприємства.

Венчурні інвестиції - ключова річ для більшості стартапів, без якої важко уявити розвиток компанії, ведення розробки та реліз інновацій. Світ би не побачив таких компаній, як Uber, Apple, Amazon та Microsoft, якби вони не отримали свої перші гроші від венчурних інвесторів.

2023 рік був не надто сприятливим для інвестицій у нові проекти як в Україні, так і у світі. У США через банкрутство припинили роботу декілька великих банків, зокрема Silicon Valley Bank у Кремнієвій долині, який обслуговував багатьох клієнтів з галузі ІТ та технологій [9].

Серед інших причин застою на ринку інвестицій — економічна рецесія, криза в ІТ, спричинена масовими звільненнями, а також війна в Україні. Загалом за 2023 рік стартапи в усіх країнах отримали на 8,3% менше фінансування (\$439,7 млрд), аніж за попередній рік [9]. Кількість укладених з інвесторами угод порівняно з 2021 роком також просіла, особливо для стартапів на передранніх (seed) етапах інвестування — з понад 23 тис. до 17,8 тис. договорів [9].

Оскільки венчурний інвестор інвестує в інноваційні проекти, то супроводжується високими фінансовими та

технічними ризиками, отриманням частки в бізнесі, то при підготовці бізнесу-плану такого проекту особливу увагу слід приділяти тим розділам бізнес-плану, які [10]:

1) оцінюють конкурентоспроможність продукту або послуги, що розробляється, існуючий або потенційний попит на нього;

2) розкриває модель зростання вартості компанії у перспективі і повернення вкладених інвестором коштів, що у ідеалі має значно перевищувати середні показники по ринку;

3) показує зміну фінансового стану підприємства за стадіями реалізації проекту (фінансові показники проекту);

4) характеризують професіоналізм (наявність фахівців з підприємницьким досвідом, з бізнес-компетенціями) та мотивацію на результат команди проекту.

По суті, інвестуючи в проект, інвестор купує не ідею, їх багато, але команду професіоналів, здатних довести бізнес-ідею до комерційної реалізації.

Для успішного розвитку ринку венчурних інвестицій України та залучення до цього бізнесу національних та закордонних капіталів постійно виникає потреба удосконалення системи венчурного фінансування. Що, в свою чергу, призводить до питання вдосконалення нормативно-правового регулювання для покращення інвестиційно-інноваційного інструментарію для збільшення оборотного капіталу компаній та випуску інноваційної, нової та конкурентоспроможної продукції на вітчизняний та світовий ринок.

Ще одна група осіб, зацікавлених у бізнес-плані для зовнішнього застосування – кредитори. Якщо раніше як кредитори виступали переважно банківські кредитні організації, то сьогодні це можуть бути приватні особи (приватні кредитори) та індивідуальні підприємці.

Кредитор, у вузькому значенні, - сторона кредитного договору, що надає іншій стороні (позичальнику) кошти (кредит) на умовах повернення та платності.

Банківське кредитування одне із основних зовнішніх джерел фінансування підприємств.

Переваги банківського кредиту полягають у налагодженості процедур, різноманітності кредитних програм, свободі вибору «схеми» видачі та погашення кредиту, відсутності оподаткування коштів, одержаних у кредит.

Мета банківського кредитування - отримання доходу від наданих у кредит коштів, у розмірах, визначених відсотковою ставкою кредиту. У зв'язку з цим банки пропонують дещо інший підхід до інвестування бізнес-проектів [10, 11]:

1) необхідне забезпечення кредиту в різних формах (заставне, гарантії, порука);

2) часто необхідне складання бізнес-плану за макетом банку-інвестора, в якому велика увага приділяється оцінці фінансової складової проекту та фінансового стану позичальника (якщо кредитується інвестиційний проект чинного підприємства).

Оскільки кредит видається за умов повернення (основної суми боргу) і платності (визначає прибуток кредитора за тимчасове використання позичальником коштів), найважливішою інформацією у бізнес-плані для кредитора є відомості, наведені у таблиці [8].

Таблиця – Найважливіша інформація для кредитора у бізнес-плані потенційного позичальника

| Для діючих підприємств | Для новоствореного підприємства |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Кредитна історія | Ділова репутація позичальника (відсутність негативних відомостей про репутацію) за оцінкою позичальника |
| Поточний фінансовий стан позичальника та запланований рух грошових коштів за проектом | Запланований рух грошових потоків за проектом |
| Забезпечення кредиту (заставне, гарантії, порука) | |
| Графіки фінансування та повернення коштів у період кредитування | |
| Горизонт планування в бізнес-плані повинен відповідати терміну життя проекту і бути не меншим за термін окупності проекту (або терміну повернення коштів з лізингу). Якщо кредитується якийсь етап проекту, то тимчасовий обрій розрахунку: період кредиту = 1-2 місяці | |

Ці відомості відіграють роль «доказів», або підтвердження, того, що бізнес, що кредитується, окупаємо і здатний принести позичальнику прибуток у розмірі, що дозволяє розраховуватися з кредитором повністю і в строк.

Умови видачі кредиту банками більш сприятливі тим, хто залучає гроші в розвитку вже працюючого бізнесу.

Отримати кредит на створення нового бізнесу в банківських організаціях складніше: невідомо, як можуть піти справи у підприємця-початківця, чи не збанкрутує він.

В даному випадку бізнес-план є єдиним документом, на підставі якого банк-інвестор оцінює знання та здібності позичальника розвивати майбутній бізнес і приймає рішення про рентабельність, рівень ризику проекту та можливості позичальника погасити потенційний кредит.

При здійсненні банківського кредитування часто потрібно враховувати відповідність проекту, що вимагає кредитування, основним напрямом та основним галузевим пріоритетам інвестиційної діяльності банку.

В цілому, процедура складання бізнес-плану для банку включає [10]:

- вибір оптимального кредитного продукту для проекту із загального набору кредитних послуг банку (самостійно або внаслідок спілкування з банком);

- визначення вимог банку до бізнес-плану проекту (принципові питання, що відображаються у бізнес-плані) та його фінансової моделі (з'ясування схеми розрахунку фінансової моделі — лише «проект» або «підприємство + проект», якщо проект реалізується в рамках чинного підприємства).

Ініціатору проекту, при виборі умов кредитування необхідно враховувати ситуацію на кредитному ринку, яка визначає поведінку банків-кредиторів. Кредити надаються банками на умовах, що враховують фінансову репутацію позичальника, всі види ризиків у кількісному та якісному

вимірювання, джерела залучення коштів для рефінансування кредиторів та інші аспекти кожного конкретного проекту. За кредитами позичальники сплачують відсотки у валюті за «плаваючими» або фіксованими ставками, які встановлюються банком, виходячи з реальної вартості залучених коштів у відповідній валюті на фінансових ринках, з додаванням маржі. Остання визначається банком самостійно, але в межах які регламентуються НБУ залежно від конкретних умов реалізації проекту і пов'язаних з ним ризиків, характеру забезпечення, фінансового положення позичальника та інших чинників.

Мікрофінансування позиціонується як спрощена версія банківських продуктів, що має важливу соціальну роль — фінансування останньої надії [5].

Історія мікрофінансування бере свій початок із 1700-х рр., коли Джонатан Свіфт вирішив покращити банківську систему для її активнішого сприяння та підвищення добробуту бідних. Він заснував Ірландський кредитний фонд та давав невеликі короткострокові позики людям із найбідніших верств населення, яким відмовляли банки, сподіваючись покращити добробут людей у сільських місцевостях. Для здійснення цієї ідеї знадобилося багато років, але вже до кінця 1800-х рр. воно почало стрімко поширюватися: Ірландський кредитний фонд вже мав понад 300 банків, які обслуговували 20% ірландського населення. Ідея кредитних спілок стрімко розвивалася, і вже до кінця 1800 рр. мікрокредитування поширилося у всьому світі. Аналогічні кредитні системи почали формуватися і в Латинській Америці, де їх власниками були не члени спілок, а уряд чи засновники приватних банків, і тому вони були не настільки ефективними, як у Європі.

За задумом професора М. Юнуса, який придумав 1976 р. мікрокредит, малі кредити видаються бідним, щоб заохочувати їх розпочати малий бізнес [6].

Тому мікрофінансові позики є найбільш актуальною формою кредитування для мікроорганізацій на початкових стадіях свого розвитку, коли вони, як «суб'єктивно» кредитоспроможні позичальники, мають обмежений доступ до банківського фінансування.

Мікрофінансові організації (МФО) надають юридичним особам, а також зареєстрованим як підприємцям позики на суму до 10 000 грн. на невеликий термін. Перевагою мікрофінансових позик є відсутність суворих правил видачі кредиту, зокрема [3,4]:

- висока доступність (часто без заставного забезпечення, без кредитної історії, без урахування минулих результатів господарської діяльності);
- надання мінімального пакета документів;
- висока швидкість одержання (розгляд заявки від 3 до 10 днів);
- можливість дострокового погашення без нарахування штрафних санкцій;
- прозора схема кредитування, відсутність прихованих комісій та платежів;
- можливість оформлення онлайн-позики (у великих мікрофінансових організаціях);
- орієнтація на сільські та віддалені регіони, де технічно недоступне банківське кредитування.

Недоліком є вищі відсотки в порівнянні з банківськими кредитами і іноді дуже короткі терміни повернення.

Виняток становлять мікрофінансові організації - державні та муніципальні фонди підтримки малого підприємництва, які надають кошти за нижчими ставками.

Сьогодні мікрофінансування сприймається як одна з форм державної підтримки малого бізнесу — позики на розвиток підприємництва та самозайнятості.

Інформацію про мікрофінансові організації, що працюють у конкретному регіоні, можна отримати в органі виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері розвитку малого та середнього підприємництва на території регіону, або в державному реєстрі мікрофінансових організацій.

Процедура оформлення позики у мікрофінансовій організації мало відрізняється від процедури розгляду кредитної заявки у банку. Так само, як і при банківському кредитуванні, оцінюються фінансове становище позичальника, його стійкість, забезпечення позики (запорука, порука, порука власника бізнесу), проте, як уже говорилося, процедури значно спрощені, обсяг необхідної для отримання позики документації мінімальний.

Мікрофінансові організації можуть приймати як заставу предмети, які банки як об'єкт застави (як неліквідні) не розглядають (наприклад, автомобіль). Високі ризики мікрофінансової організації, пов'язані з видачею позики, і навіть неліквідністю предметів застави, покриваються високими відсотковими ставками за позикою.

Краудфандинг - народне фінансування (від англ. crowdfunding: crowd - натовп, funding - фінансування), залучення фінансових ресурсів від великої кількості людей через Інтернет за допомогою онлайн-сервісів для вирішення будь-якого завдання за умови, що засновник проекту зможе зібрати потрібну суму [11].

Вважається, що термін «краудфандинг» з'явився у 2006 р. і його автором є Джефф Хауї, проте саме явище народного фінансування має давнішу історію. Окремі дослідники вважають, що його становлення розпочалося з 1949 р., коли комедійний актор М. Берле провів перший телемарафон на підтримку Фонду досліджень раку імені Д. Раніона для збору соціальних пожертв [12]. Тоді за 16 годин було зібрано понад 100 тис. дол. Проте глобальним феноменом краудфандинг став лише після кризи 2008–2009 рр. [13].

Однією з найвідоміших світових краудфандингових платформ є Kickstarter, яка була заснована в 2009 р. [7]. Найбільшими українськими стартапами, які були профінансовані за допомогою Kickstarter, стали LaMetric (зібрано 369 тис. дол.), Petcube (251 тис. дол.), iBlazr (156 тис. дол.). LaMetric – універсальний годинник, розроблений львівською командою, який показує температуру, погоду, новини з бірж тощо. iBlazr – світлодіодний спалах для смартфонів та планшетів, який вільно синхронізується з iPhone, iPad та Android.

Види краудфандингу [14]:

- reward-based crowdfunding андинг (заснований на винагороді, пожертвуванні) — передбачає подарунки та інші призи тим, хто погодиться фінансувати вашу ідею. Це найпопулярніший вид краудфандингу;
- crowdinvesting - передбачає продаж невеликого відсотка вашого бізнесу або пропонує частку у вашій компанії в рамках довгострокових інвестицій;

- debt-based crowdfunding (заснований на заборгованості) - має на увазі, що гроші запитуються в обмін на частку в майбутньому підприємстві або на обіцянку повернення інвестицій (це новий тип краудфандингу).

Для залучення фінансування на комерційні, інноваційні, соціальні проекти використовують спеціальні інтернет-сервіси – краудфандингові платформи.

Загалом на території України краудфандинг є достатньо новим феноменом. Проте останнім часом з'явилося кілька власних вітчизняних краудфандинг-майданчиків. Їх поява стала можливою через відродження традицій меценатства, поступову відмову від пострадянського звичок патерналізму, надмірної споживацької поведінки та пасивної громадянської позиції тощо [6]. Одним із найбільш успішних майданчиків краудфандингу в Україні є bigggidea.com [9].

Усе ж із вищеописаного видно, що більшість успішних проектів українців представлено на зарубіжних платформах. Основними причинами цього є основні проблеми вітчизняного краудфандингу як інструменту залучення коштів та вища активність зарубіжних вкладників.

Основні проблеми розвитку краудфандингу в Україні доцільно розкрити за їх рівнем (масштабністю), зокрема [16]:

– на рівні держави. Відсутність законодавчої бази, яка регулює трьохсторонню взаємодію «краудфандингова платформа – автор проекту – вкладник». Законодавство України повинно забезпечувати сприятливі умови для розвитку підприємництва;

– на рівні краудфандингової платформи. Відсутність якісних процедур перевірки бізнес-проектів із боку краудфандингової платформи, що супроводжується ризиком збору коштів на підтримку фейкових проектів;

– на рівні автора проекту. Відсутність будь-яких гарантій для автора проекту, існує ризик, що ідея може бути вкрадена та реалізована;

– на рівні вкладника (інвестора проекту). Існує ризик неповернення коштів, якщо повної суми на підтримку проекту не було зібрано.

Серед інших проблем варто відзначити низький рівень обізнаності у сфері краудфандингу, отже, наявність недовіри до даного способу фінансування, а також низьку фінансову спроможність громадян, що не дає можливості виділяти кошти на підтримку інших проектів.

Бізнес-план може розроблятися з метою отримання державної підтримки у вигляді субсидій та грантів.

Як правило, регіональні міністерства економічного розвитку розробляють методичні рекомендації щодо складання бізнес-плану інвестиційного проекту, який претендує на отримання державної підтримки.

При ухваленні рішення про фінансування такого бізнес-проекту держава як інвестор виходить із того, наскільки цей бізнес-проект відповідає її інтересам, а тому оцінює [17]:

- соціальну значущість проекту (зростання робочих місць, прокладання доріг та комунікацій загального користування, розширення житлового фонду, використання праці інвалідів тощо);

- бюджетну ефективність (зростання податкових надходжень до бюджету);

- вигоди від інших соціальних та економічних ефектів. Субсидуванню підлягають витрати, які підприємець зазнав фактичної реалізації свого бізнес-плану.

Гранти як безоплатна допомога з боку держави передбачаються для бізнесменів-початківців.

Субсидії та гранти передбачені для підприємців, які з моменту реєстрації провадять свою діяльність не менше 1 року.

Гранти та субсидії видаються в рамках цільових регіональних програм підтримки малого та середнього бізнесу.

Кожен бізнес-план, який претендує на підтримку держави, оцінюється за такими показниками [16]:

- ступінь деталізації бізнес-плану та обґрунтування потреби у фінансових ресурсах;

- ступінь забезпеченості матеріально-технічної, ресурсної бази;

- рівень кваліфікації персоналу;

- обґрунтування затребуваності товарів (робіт, послуг) та реалізації плану продажу;

- термін окупності підприємницького проекту.

Оскільки виділення грантів та субсидій спрямоване на вирішення таких проблем бізнесу, як брак фінансових коштів, висока вартість обладнання та орендної плати приміщень, невідгідні умови кредитування та ін., при складанні такого бізнес-плану особливу увагу слід приділяти питанням економічного стану підприємства на етапі створення проекту / бізнесу та обґрунтування ресурсів.

Іноземні інвестиції, залучені від міжнародних проектів технічної допомоги, відіграють важливу роль у розвитку підприємницької діяльності в Україні. Прозорі умови участі у конкурсах дають змогу кожному претенденту оформити заявку на участь у грантових програмах та у разі перемоги одержати гарантовані матеріально-технічні ресурси для подальшого розвитку суб'єкта господарювання. Використана методологія проектів згуртовує учасників кооперативів та представників органів місцевого самоврядування й виконавчої влади, які по-іншому починають ставитися до використання ресурсів, що були придбані на умовах співфінансування. За рахунок міжнародних донорів інвестування здійснюється на основі безповоротної фінансової допомоги у розмірі від 50 до 70% від загальної вартості проектів, що є значним фінансовим ресурсом [17,18].

Висновки.

Головним питанням при розробки бізнес-плану ЗЕД є визначення основного джерела фінансування бізнес-проекту, який повинен відображати інтереси всіх суб'єктів реалізації, але в першу чергу вимоги інвестора. Потенційними інвесторами можуть бути: кредитні установи (вітчизняні та зарубіжні банки); бізнес-структури; венчурні інвестори (венчурні фонди, корпоративні венчурні інвестори та бізнес-ангели); держава в особі уповноважених структур; інтернет-користувачі; соціум (група людей, об'єднаних за будь-якими ознаками (професійними, культурними тощо).

Список літератури

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. Вип. 2. Миколаїв. 2015 р. С. 81-84.
2. Козловський В. О., Лесько О. Й. Бізнес-планування : Навчальний посібник. Видання 2-е, доповн. та переробл. – УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. С. 7, 21-22.
 3. Овдій Л. І., Некрасова Я. А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств за допомогою статистичних моделей. Вісник Хмельницького національного університету № 4. 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>
 4. Перевозчикова Н. О., Масловська М. В. Особливості процесу бізнес-планування в сучасних умовах розвитку України. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки №11. – Донецький національний технічний університет. – Донецьк, 2013 р. – С. 46-48.
 5. Семенченко Ю. Важливість розробки бізнес-плану в сучасних умовах господарювання Тези конференції. VIII Всеукраїнська студентська науково-технічна конференція «Природничі та гуманітарні науки. Актуальні питання» / Луцький національний технічний університет. – Луцьк. – 2015 р. – С. 84-85.
 6. Пап В. Оптимізація розподілу інвестиційних ресурсів та вибір ефективних інвестиційних проектів. Регіональна економіка. 2004. № 2. С. 246–255.
 7. Стефанович Є. А. Інвестиційні проекти та дже-рела їх фінансування. Інвестиції: практика та досвід. 2010. № 20. С. 8–12.
 8. Туріяньська М. М. Інвестиційні джерела: монографія. Донецьк : Юго-Восток, 2004. 317 с.
 9. Українська асоціація інвестиційного бізнесу. URL: www.uaib.com.ua
 10. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., доп. Київ : МАУП, 2001. 280 с.
 11. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів: конспект лекцій. Київ : МАУП, 2002. 128 с.
 12. Діамандіс П. Переможець : як досягти колосального успіху і вплинути на світ. Київ : К. Fund, 2016. – 253 с.
 13. Марченко О. Краудфандинг: соціально-економічний зміст та види. Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». 2013. № 4(15). С. 26–35.
 14. Петрушенко Ю. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. № 1. С. 172–182.
 15. Супрун Н. Соціальне підприємництво як механізм розбудови солідарної економіки. Матеріали міжнародного симпозиуму «Соціальна та економічна солідарність – український вибір». К., 2016. С. 36–38.
 16. Kickstarter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>.
 17. Менчинська О. М., Клішук Ю. О. Особливості бізнес-планування міжнародних інвестиційних проектів у промислово розвинених країнах (порівняльний аналіз). Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2020. Вип. 33. Ч. 1. С. 112-118.
 18. Данік Н. В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2014. № 1. С. 112

References (transliterated)

1. Danik N. V. (2015) Business planning as a tool for implementing financial management in modern conditions of development of Ukraine. Mykolaiv, *National University im. V.O. Sukhomlynskyi: International economic relations and the world economy*, 2, 81-84 [in Ukrainian].
2. Kozlovskiy V. O., Lesko O. I. (2008) *Business planning* (2nd ed.), Vinnica, UNIVERCUM, 7, 21-22 [in Ukrainian].
3. Ovdiiy L. I., Nekrasova Y. A. (2009) Assessment of the investment attractiveness of enterprises using statistical models. *Bulletin of the Khmelnytskyi National University*, 4. 2009 [in Ukrainian] <http://www.nbu.gov.ua>
4. Perevozchikova N. O., Maslovska M. V. (2013) Peculiarities of the business planning process in modern conditions of development of Ukraine. *The electronic scientific publication "Effective Economy" included in the list of scientific publications of Ukraine on economic issues*, 11, 46-48, Donetsk, National Technical University [in Ukrainian].
5. Semenchenko Y. (2015) Importance of developing a business plan in modern business conditions, *VIII All-Ukrainian student scientific and technical conference "Natural and humanitarian sciences. Current issues"*, 84-85, Lutsk, National Technical University [in Ukrainian].
6. Papp V. (2004) Optimizing the allocation of investment resources and choosing effective investment projects, *Regional economy*. 2, 246–255. [in Ukrainian]
7. Stefanovich E. A. (2010) Investment projects and sources of their financing. *Investments: practice and experience*, 20, 8–12 [in Ukrainian].
8. Turiyanska M. M. (2004) *Investment sources: monograph*, 317, Donetsk: South-East [in Ukrainian].
9. *Ukrainian Association of Investment Business*, Retrieved from www.uaib.com.ua
10. Fedorenko V.G. (2001) *Investment management* (2nd ed.), 280, Kyiv, MAUP [in Ukrainian].
11. Shukin B. M. (2002) *Analysis of investment projects*, 128, Kyiv, MAUP [in Ukrainian].
12. Diamandis P. (2016) *The Winner: How to Achieve Colossal Success and Influence the World*, 253, Kyiv, Fund [in Ukrainian].
13. Marchenko O. (2013) Crowdfunding: socio-economic content and types, *National University "Law Academy of Ukraine im. Yaroslav Mudryi"*, 4 (15), 26–35. [in Ukrainian].
14. Petrushenko Y. (2014) Crowdfunding as an innovative tool for financing projects of social and economic development. *Marketing and management of innovations*, 1, 172-182 [in Ukrainian].
15. Suprun N. (2016) Social entrepreneurship as a mechanism for building a solidarity economy, *International symposium "Social and Economic Solidarity - Ukrainian Choice"*, 36–38, Kyiv [in Ukrainian].
16. Kickstarter, Retrieved from <https://www.kickstarter.com/press?ref=hello>
17. Menchynska O. M., Klischuk Y. O. (2020) Peculiarities of business planning of international investment projects in industrialized countries (comparative analysis), *Uzhgorod National University*, 33/1, 112-118 [in Ukrainian].
18. Danik N. V. (2014) Business planning as a tool for financial management in modern conditions of development of Ukraine, *Global and national economic problems*, 1, 112 [in Ukrainian].

Надійшла (received) 20.03.2024

Відомості про авторів / About the Authors

Кучіна Світлана Едуардівна (Kuchina Svetlana) – кандидат економічних наук, доцент, , Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7619-4361>, e-mail: svitlana.kuchina@khi.edu.ua

Матросова Вікторія Олександрівна (Matrosova Victoria) – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», м. Харків, Україна; ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1266-7286>, e-mail: viktoria.matrosova@khi.edu.ua