

УДК 347.73(477)

<https://doi.org/10.32703/2663-6352/2025-1-17-87-91><https://orcid.org/0009-0009-1880-6903>

Ткачов Андрій Станіславович,
Аспірант 3 курсу, Юридичного факультету
Інституту управління, технологій та права
Державного університету інфраструктури та
технологій,
м. Київ, Україна

ІНСТРУМЕНТИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ДЛЯ СУБ'ЄКТІВ СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Анотація. Стаття пропонує детальний аналіз сучасних інструментів залучення капіталу для суб'єктів середнього бізнесу в Україні, які відіграють ключову роль в економічній стабільності, створенні робочих місць та відновленні країни в умовах триваючої агресії Росії.

Досліджено різноманітні фінансові інструменти, включаючи технічну підтримку, краудфандинг, лізинг, гранти, франчайзинг, кооперативне фінансування та токенизацію активів, кожен з яких пропонує унікальні можливості для подолання обмежень традиційного банківського фінансування.

У статті оцінено ефективність, переваги та обмеження цих інструментів у контексті економічної нестабільності, спричиненої війною, та зовнішніх викликів, таких як нестабільна податкова політика та надмірне регулювання фінансового ринку. Запропоновано практичні рекомендації для підприємців, включаючи комбінування різних інструментів, підвищення фінансової грамотності та участь у програмах технічної підтримки для оптимізації зусиль із залучення капіталу. Для держави рекомендується спрощення регуляторного середовища, розробка правової бази для токенизації активів та розширення підтримки ініціатив кооперативного фінансування.

Особливу роль відіграє програма Ukraine Facility, яка передбачає €50 млрд підтримки від ЄС до 2027 року. Ця ініціатива сприяє модернізації середнього бізнесу, впровадженню цифрових технологій і європейських стандартів, підвищуючи довіру інвесторів.

Дослідження підкреслює необхідність адаптації фінансових стратегій до викликів воєнного часу та процесів європейської інтеграції, що є важливим для зміцнення середнього бізнесу та сприяння економічному відновленню України.

Ключові слова: середній бізнес, залучення капіталу, краудфандинг, лізинг, гранти, франчайзинг, кооперативне фінансування, токенизація активів.

Annotation. This article provides an in-depth analysis of modern tools for raising capital for medium-sized businesses in Ukraine, which are crucial for economic stability, job creation, and the country's recovery amid Russia's ongoing aggression.

The study explores a diverse set of financial instruments, including technical support, crowdfunding, leasing, grants, franchising, cooperative financing, and asset tokenization, each offering unique opportunities to address the constraints of traditional banking finance.

The article evaluates the effectiveness, advantages, and limitations of these tools in the context of war-induced economic instability and external challenges, such as inconsistent tax policies and financial market overregulation. Practical recommendations are offered for entrepreneurs, including combining multiple financing tools, enhancing financial literacy, and engaging in technical support programs to optimize capital-raising efforts. For the state, the study advocates simplifying the regulatory framework, developing legal guidelines for asset tokenization, and expanding support for cooperative financing initiatives.

A significant role is played by the Ukraine Facility program, which allocates €50 billion in EU support through 2027. This initiative fosters the modernization of medium-sized businesses, the adoption of digital technologies, and alignment with European standards, thereby enhancing investor

confidence. Notably, it supports export-oriented enterprises and promotes sustainable development, further integrating Ukrainian businesses into global markets.

The research underscores the need to adapt financial strategies to wartime challenges and European integration processes, which are essential for strengthening medium-sized businesses and driving Ukraine's economic recovery.

Key words: *medium-sized business, capital raising, crowdfunding, leasing, grants, franchising, cooperative financing, asset tokenization.*

Постановка проблеми. Малий та середній бізнес відіграють важливу роль в економіці країни, появи нових робочих місць, що позитивно впливає на зайнятість населення, а також має свій вплив на відновлення країни з початку збройної агресії РФ проти України. І ключовою проблемою розвитку як малого, так і середнього бізнесу постає залучення капіталу, зважаючи на менші внутрішні економічні можливості в порівнянні з великим бізнесом залучення капіталу ззовні є необхідним.

Доступ до банківського фінансування для суб'єктів середнього бізнесу є ускладненим, беручи до уваги такі фактори, як жорсткі вимоги до застави, оскільки банківські установи нерідко вимагають заставу у вигляді нерухомості або інших вагомих та цінних активів, але не всі середні підприємства мають достатній обсяг таких активів для забезпечення кредиту. Без застави зазвичай відбувається відмова в отриманні кредиту, або ж призначаються надвисокі відсоткові ставки, які перевищують можливості середнього бізнесу.

Існують також і податкові бар'єри, які ускладнюють можливості інвестицій. Нестабільна податкова політика, а також певна зарегульованість фінансового ринку знижують мотивацію до інвестування в середній бізнес.

Такі проблемні аспекти у доступі до банківського фінансування стають перешкодою у стабільності та розвитку середніх підприємств. Відповідно виникає необхідність розгляду та аналізу ефективних інструментів залучення капіталу для суб'єктів середнього бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням залучення фінансування середнього бізнесу присвячені наукові праці Гавриш О.А., Зозульов О.В., Гавриш Ю.О., Когут М.В., Прокопишин-Рашкевич Л.М., Звір Ю.В., Кобеля-Звір М.Я. та ін.

Мета дослідження. Метою цієї статті є розгляд сучасних інструментів залучення капіталу для суб'єктів середнього бізнесу, аналіз їх ефективності, та впливу на його розвиток

Виклад основного матеріалу. Враховуючи кількість проблемних аспектів в реалізації залучення зовнішнього фінансування виникає необхідність пошуку та аналізу шляхів отримання фінансування.

Насамперед варто звернути увагу на технічну підтримку, це консалтингові та освітні послуги, що допомагають підприємствам покращувати свою діяльність, впроваджувати нові технології, розвивати людський капітал та вдосконалювати управлінські процеси [1, с. 15]. Даний інструмент є недооціненим, але критично важливим для покращення доступу до фінансування, мінімізує фінансові ризики та сприяє залученню інвесторів.

Підприємці, які проходять різноманітні тренінги з управління фінансами (що є частиною технічної підтримки), а також консультації щодо впровадження корпоративного управління підвищують інвестиційну привабливість.

Одним із найбільш простих та, водночас, перспективних способів фінансування окремих проектів і бізнесів загалом, є краундфандинг. Словосполучення «crowd funding» з англійської перекладається як «фінансування натовпом». Люди з усього світу, зацікавлені тією чи іншою ініціативою, вкладають свої кошти у її розвиток. Таких людей називають бекерами чи донорами, одержувачів коштів – реципієнтами або фаундерами [2, с. 2]. Краундфандинг відбувається через спеціалізовані онлайн-платформи (наприклад Kickstarter, StartEra, RazomGo, а також платформа КУБ, заснована на базі ПриватБанку), що покращує та спрощує їх доступність.

Важливо розглянути особливості даного інструменту отримання фінансування, який потребує належної презентації, яка зацікавить бекерів, не надаються жодні гарантії

результатів, оскільки весь успіх залежить від маркетингової активності. Особливістю можна вважати можливість залучення коштів шляхом отримання передзамовлень, оскільки весь процес краундфандингу є певною формою реклами серед донорів.

Європейський Союз 28 лютого 2024 року затвердив Ukraine Facility – безпрецедентний механізм підтримки України обсягом €50 млрд, який сприятиме макроекономічному розвитку України в умовах повномасштабної війни. Кошти UF надходитимуть з 2024 по 2027 роки [1, с. 19]. За даними Міністерства фінансів України впроваджені заходи стосувались покращення та євроінтеграції в тому числі й бізнес-середовища, а на 2025 рік програмою Ukraine Facility передбачено близько 12,5 млрд євро фінансової підтримки [3].

Цей інструмент відкриває значні перспективи для суб'єктів середнього бізнесу, зокрема через доступ до грантових та кредитних програм, спрямованих на модернізацію виробництва, цифровізацію, розвиток експортного потенціалу та впровадження європейських стандартів управління. Передбачається, що частина фінансової підтримки буде спрямована на зміцнення інституційної спроможності та створення сприятливого інвестиційного клімату, що, в свою чергу, підвищить довіру міжнародних донорів і приватних інвесторів до українського бізнесу.

Варто звернути увагу на оптимальний спосіб оновлення капіталу в умовах кризи або фінансової нестабільності – лізинг, який дає змогу модернізувати, оптимізувати і розширити виробництво без виведення з обігу значних сум. Підприємець отримує в користування об'єкт лізингу, залучаючи лише 20-30% визначеної вартості, іншу частину він виплачує у встановлений термін.

Враховуючи переваги лізингу і його значущість у розвитку малого та середнього бізнесу в світі, у жовтні 2021 р. було затверджено програму підтримки МСБ за допомогою фінансового лізингу – «Доступний фінансовий лізинг 5-7-9%» [2, с. 5].

Цілком ефективним інструментом залучення капіталу можна представити гранти. Гранти — це **безповоротна фінансова допомога**, яку компанії або підприємці отримують від держави, міжнародних організацій чи приватних фондів для реалізації конкретних проєктів або підтримки розвитку бізнесу.

В умовах збройної агресії РФ проти України грантодавці активно підтримують вітчизняний бізнес. Суми грантового фінансування різняться: для мікробізнесу доступні суми орієнтовно до 4 000 000 грн, для малого – до 40 000 000 грн, представники середнього та великого – можуть претендувати до 100 000 000 і вище [4, с. 379]. Гранти виключають необхідність повернення коштів, надають можливість фінансувати ризикові або інноваційні проєкти, сприяють довірі інвесторів та банків, а також виступають стимулом до прозорості, стратегічного планування та розвитку.

А також в Україні спостерігається значний ріст ринку франчайзингових послуг, на що вказує наявність понад 24 тисяч франчайзингових точок. Цей позитивний розвиток свідчить про те, що франчайзинг є ефективним інструментом для розширення бізнесу, навіть в умовах економічної кризи [5, с. 3]. **Франчайзинг** являє собою договірну співпрацю, в ході якої підприємець відкриває бізнес під відомим брендом та працює за перевіреною системою ведення справ. Основними перевагами вважається підтримка, яка відбувається на всіх етапах розвитку та функціонування, визнаний бренд, який відповідно вже має коло споживачів, попит та довіру. А також, враховуючи вищезазначене франчайзинг не потребує вагомих витрат на рекламу.

Недостатньо дослідженим інструментом залучення капіталу для середнього бізнесу є кооперативне фінансування, яке базується на об'єднанні ресурсів місцевих підприємців, громад чи споживачів для спільного інвестування в проєкти. Такі кооперативи дозволяють середнім підприємствам отримувати доступ до капіталу через пайові внески учасників, які стають співвласниками проєкту. На даний момент в Україні цей інструмент набирає популярності в аграрному секторі, але його потенціал для середнього бізнесу в інших галузях, таких як переробна промисловість чи сфера послуг, залишається недооціненим.

Кооперативне фінансування має низку переваг, такі як відсутність посередників (банків чи інвесторів), яка знижує фінансове навантаження; участь місцевих громад підвищує довіру до бізнесу та сприяє створенню лояльної клієнтської бази; умови фінансування визначаються учасниками кооперативу, що дозволяє адаптувати їх до потреб середнього бізнесу.

Однак цей інструмент має й обмеження, зокрема потребу в високому рівні довіри між учасниками та необхідність чіткого правового регулювання. В умовах воєнного стану кооперативне фінансування може бути особливо ефективним для регіональних проєктів, спрямованих на відновлення місцевої економіки. Наприклад, середні підприємства у звільнених чи прифронтових регіонах можуть створювати такі кооперативи для спільного фінансування логістичних центрів чи переробних потужностей.

Інноваційним інструментом, який активно розвивається у світі та поступово з'являється в Україні, є токенизація активів. Токенизація передбачає перетворення фізичних чи нематеріальних активів підприємства (наприклад, нерухомості, обладнання, інтелектуальної власності) на цифрові токени, які продаються інвесторам через блокчейн-платформи. Це дозволило б середнім підприємствам залучати капітал без традиційних банківських кредитів чи венчурних фондів.

Токени можуть купувати як великі, так і дрібні інвестори, що розширює коло потенційних донорів, а також вони можуть торгуватися на спеціалізованих платформах, що робить їх привабливими для інвесторів.

В Україні токенизація поки перебуває на ранній стадії розвитку через обмежену правову базу та низьку обізнаність підприємців. Проте такі платформи, як Binance чи локальні стартапи, уже пропонують інструменти для токенизації. Для середнього бізнесу цей інструмент може бути корисним для залучення міжнародного капіталу, особливо в умовах євроінтеграції, коли українські підприємства прагнуть відповідати європейським стандартам прозорості та інноваційності.

Наприклад, середнє підприємство у сфері зеленої енергетики може токенизувати частину своїх сонячних панелей, залучаючи кошти від європейських інвесторів, зацікавлених у сталому розвитку. У воєнний час токенизація також може допомогти бізнесу залучити фінансування від української діаспори чи міжнародних донорів, які бажають підтримати відновлення економіки.

Висновки. Отже, в сучасних умовах економічної нестабільності, спричиненої триваючою збройною агресією РФ, суб'єкти середнього бізнесу в Україні все ж мають доступ до низки ефективних інструментів залучення капіталу, які передбачають більш доступні шляхи, в порівнянні наприклад з кредитуванням, яке завжди супроводжується необхідністю застави або великими відсотками.

До ефективних та більш доступних інструментів належать технічна підтримка, краудфандинг, лізинг, гранти, франчайзинг, кооперативне фінансування, токенизація активів, а також програма Ukraine Facility, яка відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової та інституційної підтримки.

У контексті воєнного часу найперспективнішими є гранти та лізинг завдяки їхній доступності та низьким фінансовим ризикам, тоді як краудфандинг і франчайзинг демонструють потенціал для довгострокового розвитку. Кооперативне фінансування та токенизація активів, вони менш поширені, але мають значний потенціал для локальних і міжнародних проєктів, але потребують вдосконалення правової бази та підвищення обізнаності підприємців.

ЛІТЕРАТУРА

1. Практичний посібник для підприємців [електронний ресурс]. – к.: invest portal ua, 2024. – 81 с. – режим доступу: <https://investportalua.com/wp-content/uploads/2024/09/upd-upd.-praktichnij-posibnik.pdf>
2. Гавриш, о., зозульов, о., & гавриш, ю. (2022). Альтернативні форми фінансування малого та середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. Економіка та суспільство, (35). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>
3. Міністерство фінансів України. Режим доступу: https://mof.gov.ua/uk/news/ukraine_received_41_billion_from_the_eu_under_the_ukraine_facility-4947

4. Кобеля-звір, м., & звір, ю. (2024). Гранти для бізнесу: залежність критеріїв прийнятності та умов отримання фінансування від суми гранту. Економічний простір, (189), 378-383. <https://doi.org/10.32782/2224-6282/189-66>
5. Когут, м., & прокопишин-рашкевич, л. (2023). Стан та перспективи розвитку ринку франчайзингових послуг в Україні. Економіка та суспільство, (51). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-53>