

**ПОЛІТИКА ПІДТРИМКИ МСБ:  
ДОСТУП ДО ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ  
РЕСУРСІВ  
(Policy Paper)**

Автори:  
Сергій Панцир  
Андрій Когут

Європейський інформаційно-дослідницький центр створено з метою надання народним депутатам України інформації, яка може бути використана ними у законотворчій діяльності. Центр здійснює пошукову, аналітичну і дослідницьку роботу щодо галузевих політик та права інших держав (насамперед країн ЄС) і міжнародних організацій.

Адреса: 01008, м. Київ, вул. Садова, 3 А, каб. 434.

Тел.: +38 (044) 255-36-69

E-mail: euinfocenter@rada.gov.ua

Веб-сторінка: euinfocenter.rada.gov.ua

Години прийому: з понеділка по п'ятницю, з 10.00 до 15.00.

Діяльність Центру є частиною проекту, що реалізує ГО «Лабораторія законодавчих ініціатив» у рамках програми USAID «РАДА: підзвітність, відповідальність, демократичне парламентське представництво». Програма USAID «РАДА», що виконується Фондом Східна Європа, сприяє становленню підзвітного, відповідального і демократичного парламентського органу. Більше на [www.radaprogram.org](http://www.radaprogram.org).

Думки, викладені в цій публікації, є винятковою відповідальністю авторів дослідження та не обов'язково відображають точку зору USAID, Фонду Східна Європа та Лабораторії законодавчих ініціатив.

## ЗМІСТ

Перелік скорочень.....	4
<b>1. Опис проблеми: масштаб, гострота .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Чим не задовольняє чинна політика? .....</b>	<b>9</b>
<b>3. Чиїх інтересів стосується проблема? Стейкхолдери політики підтримки МСБ.....</b>	<b>13</b>
<b>4. Варіанти вирішення проблеми.....</b>	<b>15</b>
<b>5. Пропонований підхід до вирішення проблеми: яка/які альтернативи є найкращими? .....</b>	<b>18</b>
<b>7. Що має бути зроблено для вирішення проблеми.....</b>	<b>19</b>
<b>Додатки .....</b>	<b>20</b>
<b>Використані джерела.....</b>	<b>30</b>

## Перелік скорочень

АМР США – Агенція з міжнародного розвитку США (USAID)  
 АТО – антитерористична операція  
 ВВП – внутрішній валовий продукт  
 ВПО – внутрішньо переміщені особи  
 ДСЗ – державна служба зайнятості  
 ЄБРР – європейський банк реконструкції та розвитку  
 ЄС – Європейський союз  
 ЖБК – житлово-будівельні кооперативи  
 ЗЕД – зовнішньоекономічна діяльність  
 ММСП – мікро-, малі та середні підприємства  
 МОМ – міжнародна організація з міграції  
 МСБ – малий та середній бізнес  
 МСП – малі та середні підприємства  
 НУО – неурядові організації  
 ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку  
 ОСББ – об'єднання співвласників багатоквартирних будинків  
 ПРООН – Програма розвитку ООН  
 СІРЕ – Центр міжнародного приватного підприємництва  
 ФОП – фізична особа-підприємець  
 UIRD – Український індекс депозитних ставок

## 1. Опис проблеми: масштаб, гострота

Малий та середній бізнес в Україні є потужною соціально-економічною силою, яка серед інших забезпечує роботою переважну більшість найманих працівників в економіці країни та забезпечує випуск більше половини продукції.

У 2014 році в Україні нараховувалось 340,5 тис. малих та середніх підприємств (МСП), або 99,9% від загальної кількості підприємств. Середні підприємства становлять 4,7%, малі підприємства - 95,2%. МСП формують велику групу роботодавців, які забезпечують робочими місцями 4,322 млн. осіб проти 1,8 млн. працівників великих підприємств. Чисельність фізичних осіб-підприємців (ФОП) у 2014 році становить майже 2,1 млн. осіб, з яких діючі ФОП складають майже 46%. Частка реалізованої продукції МСП становить майже 60% [5].

МСБ України зіштовхується із серйозною проблемою доступу до фінансово-кредитних ресурсів. Частка кредитів у капіталі МСБ становить лише 20% проти 60% у розвинених країнах. Переважно підприємства реінвестують у розвиток бізнесу власні прибутки та інвестиції засновників підприємств. Така ситуація зумовлена високою вартістю кредиту. Мінімальний «пільговий» відсоток становить майже 17% і пропонується практично одним банком. Середня вартість кредиту становить 22%, що є високою ціною в умовах економічного спаду.

Сума фактично наданих кредитів за рік скоротилась у реальному виразі практично у 2 рази при номінальному зростанні на 15%. Основна причина скорочення – банківська криза та падіння економіки. Тільки у першому півріччі 2015 року банки зазнали збитків у 33 млрд. грн. Частка прострочених кредитних зобов'язань зросла майже у 2,5 рази, з 7,7 до 17,3% [4].

### 1.1 Результати опитувань та консультацій щодо проблем підтримки МСБ

Варто звернути увагу на визначення проблеми обмежень у здійсненні бізнесу представниками **вразливих категорій МСБ**. За результатами опитування підприємців з числа внутрішньо переміщених осіб (ВПО), проведеного СІРЕ-Україна у серпні 2015 року, основними проблемами, з якими зіштовхнулись підприємці з числа ВПО, стали:

- 1) втрата активів бізнесу у зоні АТО, обумовлена відсутністю підтримки щодо переведення активів;
- 2) брак кредитних ресурсів;
- 3) брак основних фондів (обладнання, транспортні засоби);

- 4) проблеми з отриманням в оренду чи придбанням приміщень та інших активів у приймаючих громадах;
- 5) відсутність інформації про ведення бізнесу;
- 6) проблеми з реєстрацією. Ключові проблеми втрати та необхідності набуття активів безпосередньо пов'язані з обмеженим доступом до кредитних ресурсів [4].

Надання місцевими органами влади доступу до вільних ресурсів громади – земельних ресурсів та нерухомості – могли б полегшити доступ до кредитів на фінансово-кредитному ринку.

В ході консультацій із представниками МСБ, ВПО, НУО, бізнес-асоціацій, центральних органів виконавчої влади, які проводились 4-5 вересня 2015 р., було встановлено, що для ФОП, які започатковують бізнес у сфері послуг та торгівлі, потреба у кредитних ресурсах є невисока – до 50 тис. грн. на одну особу. ДСЗ в середньому надає 15 тис. грн. для відкриття власної справи і сума допомоги залежить виключно від розміру допомоги по безробіттю ФОП-початківця. Для організації найпростішого виробництва мінімальна потреба у кредитах, яку зазначають опитані підприємці, становить 500 тис. грн. Відповідно сукупна мінімальна потреба, наприклад, для 600 тис. ФОП Донбасу, які припинили свою діяльність з початком АТО, може становити від 30 до 300 млрд. грн. [4].

**Фінансування такої програми за кошти державного бюджету практично не здійсненне. Можливості доступу до пільгових кредитів відкриті виключно на фінансово-кредитному ринку України чи за підтримки програм Структурних фондів ЄС.**

## 1.2 Ситуація на фінансово-кредитному ринку

Кількість банків з 2014 року на 01.07.2015 року скоротилася з 180 до 129, а за підсумками січня-липня 2015 року діючі банки України отримали 33,1 млрд. гривень збитків.

На початку 2014 року сума кредитів, наданих банками суб'єктам господарювання, склала 698 777 млн. грн. (87 347 млн. дол. США). Станом на 01.07.2015 р. обсяг кредитів зріс до **819 045 млн. грн.**, або **на 15%** у номінальному вираді, а у доларовому зменшився до **37 229 млн. дол. США, або більш ніж у 2 рази**. Варто підкреслити, що за цей період майже в 3 рази гривня знецінилася по відношенню до долара США (з 7,99 до 22,03 грн./дол. США, станом на 01.01.2014 та 21.08.2015 відповідно) [4].

В той же час **частка простроченої заборгованості за кредитами зростає з 7,7% до 17,3%**, а коливання простроченої заборгованості протягом 2015 р. були досить суттєві (13,5-18,7%), що свідчить про погіршення стану суб'єктів

господарювання та нестабільну економічну ситуацію в державі (див. **Додаток 1**). Тобто, банки переважно зосередилися на стабілізації кредитних портфелів та їх помірному зростанні, фокусуючи свою увагу на інших видах доходів, окрім кредитування.

Варто також відзначити, що починаючи з 2013 року значно зросла **вартість кредитних ресурсів для суб'єктів господарювання** і на сьогодні складає **16-22% річних**. Високі ризики кредитування сегменту МСБ і нестабільна ситуація на ринку не дозволяють банкам активно кредитувати невеликі компанії за ставками, порівнянними з кредитами для великого бізнесу.

Такий стан фінансово-кредитного ринку України не сприяє розвитку МСБ та ускладнює доступ до фінансових ресурсів для малого та середнього бізнесу. Ключовою ж проблемою, з якою стикаються МСБ, є саме недостатність та висока вартість кредитних ресурсів, про що свідчить опитування представників малого та середнього бізнесу, проведене СІРЕ-Україна у травні поточного року, – доступ до фінансів респонденти поставили на перше місце (73% респондентів) серед проблем, з якими стикаються представники МСБ.

Очевидно, що успішний розвиток МСБ значною мірою залежить від його забезпеченості фінансовими ресурсами як довгострокового, так і короткострокового характеру. Серед **джерел фінансових ресурсів МСБ** банківські кредити за статистикою займають третє місце після доходів від діяльності суб'єктів підприємництва та особистих коштів засновників. Свідченням цього є те, що частка банківських кредитів у структурі джерел фінансового забезпечення МСП в Україні складає **менше 20%**, у той час як в економічно розвинутих країнах вона становить не менше 60%. **Питома вага кредитів для МСБ** в загальному обсязі кредитного портфеля банків є незначною (до 20%) вже впродовж багатьох років, так, у 2013 вона складала 14,7%, а у 2014 – 15,1% [3].

На сьогодні малі та середні підприємства в сукупності генерують та реалізують більше **60% річного об'єму продукції та послуг нефінансового сектору** України, що не співвідноситься з рівнем кредитування МСБ (див. **Додаток 2**). Зважаючи на це, можна стверджувати, що малі та середні підприємства повинні розвиватися та отримувати фінансову підтримку держави та кредитних установ нарівні з великими підприємствами. Сектор МСБ не має протиставлятися великим підприємствам. Але самий МСБ в доволі важкі часи, які переживають більшість великих підприємств, може бути надійним джерелом надходжень до бюджету та засобом зниження соціальної напруги шляхом створення робочих місць.

У розвинених країнах **частка кредитів МСБ у ВВП становить 13%**, а в країнах, що розвиваються, – лише 3%. Оскільки Україну можна вважати країною з економікою, що розвивається, доречно буде порівняти її показники розвит-

ку кредитування сектору малого та середнього підприємництва з показниками країн, близьких до України за рівнем розвитку економіки (див. Додаток 3). Із Додатку 3 можна зробити висновок, що серед країн, що розвиваються, кредитний портфель для МСБ є найменшим в Україні, а кількість клієнтів банків не на найвищому рівні. Проте **середній розмір кредиту є досить високим**, тобто українські банківські установи віддають перевагу наданню значних за розміром кредитних ресурсів стабільним підприємствам. При цьому у порівнянні не враховано більшість суттєвих економічних показників країн.

## 2. Чим не задовольняє чинна політика?

### 2.1 Політика фінансово-кредитних установ

Щодо особливих умов підтримки МСБ за програмами фінансово-кредитних установ висновки неутішні. В цілому, окрім Укрсиббанку, який входить до міжнародної фінансової групи BNP Paribas group і надає кредити під **16,9% річних**, інші фінансово-кредитні установи надають кредити під **22-26% річних**, і такий рівень відсоткових ставок для МСБ не відрізняється від загальноприйнятих ставок для корпоративного сектору. Також попри велику різноманітність програм та продуктів для МСБ кількість пропонованих фінансово-кредитних установ є досить обмеженою. Кількість учасників програм невелика – від 20 до 500 підприємців та підприємств на рік по кожній фінансовій установі. Пріоритетом користуються галузь **сільського господарства та сфера послуг**.

*Перелік програм та продуктів для малого та середнього бізнесу [4]*

1. **Райффайзен Банк Аваль** - Академія бізнесу від Райффайзен Банку Аваль. Програма передбачає проведення бізнес-форумів з клієнтами банку та проведення бізнес-навчань для клієнтів банку. В 2013 році бізнес-форуми відвідало близько 500 клієнтів, а в 2014 році бізнес-навчання відвідали близько 250 клієнтів.
2. **Укрсоцбанк** – Компенсаційна програма для с/г підприємств, яка передбачає кредитування с/г підприємств за заниженою ставкою. Але скористалося послугами такої пропозиції лише 20 клієнтів.
3. **Укрсиббанк** - 500 000 000 для Вашого бізнесу. Програма передбачає кредитування клієнтів СМБ за ставкою 16,9% річних, що на сьогодні є найбільш привабливою пропозицією на ринку кредитування. Близько 30-50 клієнтів на місяць є користувачами цієї програми.
4. **УкрЕксімбанк** - Програма кредитування МСП та установ із середньою капіталізацією, яка передбачає розвиток бізнесу, придбання техніки, в тому числі сільгосптехніки, оборотний капітал, обладнання, інвестиції тощо. Кредитування пропонується за ставками: 21,5% у гривні, 11,8% USD, 10,80% €.
5. **Сбербанк Росії** – **кредити на започаткування бізнесу** (надання кредитів на поповнення оборотних коштів, овердрафт, факторинг), **кредитування на інвестиційні цілі** (кредитування на купівлю нового комерційного автотранспорту), **фінансування під депозит**, **кредити для агробізнесу** (кредит на поповнення оборотних коштів агрокомпаній, кредит на придбання нової агротехніки, вексельне фінансування, спеціальна програма «Вексель на насіння»), **документарні операції** (банківські гарантії, банківські акредитиви, торгове фінансування).

6. Укргазбанк - Програми Німецько-Українського Фонду, Програми з урядом Білорусії: 1) **Нове обладнання** від Республіки Білорусь, сільськогосподарська техніка від Республіки Білорусь, транспортні засоби від Республіки Білорусь; 2) **Програми для ОСББ** та ЖБК; 3) **власні програми** (програма кредитування на придбання енергоефективного обладнання, програма овердрафтного кредитування, програма кредитування «транспортні засоби для бізнесу», бланковий овердрафт, придбання комерційної нерухомості та нового обладнання або устаткування для бізнесу, придбання нової сільськогосподарської техніки). Кількість малого та середнього бізнесу, що скористалися програмами Укргазбанку, складає 213-216 у 2012 та 2014 роках, при цьому піднесення активності спостерігалось у 2014 році, коли послугами банку скористалися 440 представників МСБ. Передбачається, що в цьому році кількість МСБ буде складати біля 200.

7. **Німецько-Український Фонд** - Програма мікрокредитування (до €25 000 для ФОП та мікропідприємств, до €100 000 для малих підприємств, до €250 000 для середніх підприємств), Програма з рефінансування заходів підтримки системи кредитування у сільській місцевості (Програма розрахована на розширення кредитування ММСП у сільській місцевості, об'єм кредитування до €250 000), Програма з кредитування ММСП України за пріоритетними галузевими напрямками (Пріоритет I: Сільське господарство, кредитування до €300 000 - великі інвестиційні проекти, овочесховища. Пріоритет II: виробництво та надання послуг (всі інші галузі), торгівля, кредитування до €100 000). Усі програми передбачають кредитування на рівні UIRD (Українського індексу депозитних ставок) [4].

В цілому, окрім *Укрсиббанку*, який входить до міжнародної фінансової групи *BNP Paribas group* і надає кредити під 16,9% річних, інші фінансово-кредитні установи надають кредити під 22-26% річних і такий рівень відсоткових ставок для малого та середнього бізнесу не відрізняється від загальноприйнятих ставок для корпоративного сектору. Також попри велику різноманітність програм та продуктів для МСБ кількість пропонованих фінансово-кредитних установ досить обмежена.

## 2.2 Політика державної підтримки потреби МСБ у ресурсах

Політика фінансово-кредитної підтримки МСП у явному вигляді здійснюється переважно на регіональному рівні через програми розвитку підприємництва.

*Фонд підтримки підприємництва України*, підпорядкований Мінекономрозвитку, практично припинив свою діяльність і не фінансується із держав-

ного бюджету. В деяких регіональних програмах підтримки МСП передбачаються незначні видатки на підтримку діяльності регіональних осередків Фонду.

*Регіональні програми підтримки підприємництва* є достатньо обмеженими і передбачають фінансову підтримку МСБ загалом на низькому рівні. За аналізу регіональної політики сприяння МСБ у 10 областях України, який здійснювали фахівці Центру міжнародного приватного підприємництва, видатки на фінансово-кредитну підтримку МСП в окремих регіонах виглядають наступним чином (див. Таблицю 1).

Таблиця 1. Фінансово-кредитна підтримка МСП за окремими регіональними програмами [6].

№	Область	Видатки регіональних програм розвитку МСП на фінансово-кредитну підтримку	Видатки, тис. грн.
1	Вінницька Всього фінансово-кредитна підтримка 2015-2016 – 1 710 тис. грн.	Мікрокредитування МСП на зворотній основі	600
		Часткове відшкодування відсотків за кредитами МСП	600
		Часткова компенсація витрат МСП на виставкову діяльність	400
		Проведення «Ярмарку кредитів» для МСП	10
2	Дніпропетровська	Забезпечення фінансової підтримки суб'єктів малого підприємництва шляхом часткового відшкодування з обласного бюджету відсоткових ставок за кредитами, залученими ними для реалізації інвестиційних проектів переможцями конкурсного відбору (програма 2013-2014)	500
3	Івано-Франківська Всього фінансово-кредитна підтримка у 2015-2016 – 8 500 млн. грн.	Надання кредитів суб'єктам підприємницької діяльності	6 000
		Програма мікрокредитування через кредитні спілки	400
		Часткова компенсація відсотків за кредитами МСП	100
		Формування та поповнення Фонду кредитної поруки	2 000
4	Миколаївська	Заходи фінансово-кредитної підтримки	Суми не зазначені
5	Сумська	Надання суб'єктам малого і середнього підприємництва фінансової допомоги на зворотній основі (2015-2016)	2 000 (2013-2014 pp. - 3500)
6	Харківська	Програма мікрокредитування на зворотній основі	10 960
		Програма підтримки зайнятості (виплата одноразової допомоги для організації власної справи)	33 945
7	Чернівецька	Надання фінансово-кредитної підтримки МСП	1 000 (2013-2014 pp. - 1100)
8	Чернігівська	Фінансова підтримка у формі часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого і середнього підприємництва у банківських установах	500 (2013-2014 pp. - 550)
		Забезпечення фінансування у формі фінансового кредиту найбільш ефективних інвестиційних проектів суб'єктів малого і середнього підприємництва з пріоритетних видів діяльності	6 100 (2013-2014 pp. - 4050)

Окрім незначних обсягів фінансово-кредитної підтримки МСП, варто звернути увагу на те, що практично всі регіони доволно обирають інструменти фінансово-кредитної підтримки. Не зважаючи на інфляційні процеси та спад економіки, в деяких регіонах обсяги фінансово-кредитної підтримки МСП суттєво скорочуються.

Програми фінансово-кредитної підтримки МСП часто не користуються популярністю серед підприємців, і використання навіть незначних сум, закладених у програми розвитку МСП, не гарантується. Лідери бізнес-асоціацій



стверджують, що державний контроль та участь казначейства у реалізації програми знижує до мінімуму мотивацію підприємців отримувати кошти через високі адміністративні видатки на участь у контрольних заходах державних органів.

У випадку МСБ внутрішньо переміщених осіб за результатами вже згаданого опитування, підприємці відзначили, *«що більшою мірою на їхні проблеми впливає байдужість та бездіяльність місцевої влади та соціальних служб, аніж байдужість / негативне ставлення з боку місцевих підприємців, банків»* [4].

### 3. Чиїх інтересів стосується проблема? Стейкхолдери політики підтримки МСБ

З числа державних стейкхолдерів на національному рівні варто відзначити **Мінекономіки**, яке відповідає за впровадження політики підтримки МСБ на національному та регіональному рівнях. Міністерство на поточному етапі обмежене у фінансово-бюджетних можливостях ініціювати заходи з фінансово-кредитної підтримки МСБ. **Держкомпідприємництва** відповідає радше за регуляторну політику, але ці повноваження дозволяють формувати сприятливі умови доступу МСБ до активів на місцевому рівні, зокрема земельних ресурсів та нерухомості. Якогось інтересу чи впливу на вирішення питань фінансово-кредитної підтримки МСП на даному етапі не відзначається. **Нацбанк** не має визначних повноважень чи очевидного інтересу у політиці підтримки МСП, але має суттєвий вплив, визначаючи для банків мінімальний рівень кредитної ставки, яка зараз є категорично несприятливою для малого бізнесу.

На регіональному рівні **обласні державні адміністрації** та **обласні ради** є ключовими гравцями, які приймають рішення з обсягів фінансування чи не єдиного інструменту підтримки МСП в Україні – обласних програм розвитку підприємництва. При цьому, основна частка бюджету програм фінансується не за рахунок обласного бюджету, а за рахунок Фонду загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття. Можливості збільшення видатків на заходи фінансової підтримки МСП на даний момент є досить обмеженими. Проте в руках органів місцевого самоврядування (ОМС) залишається потужний ресурс підтримки МСП – земельні активи, інфраструктура та нерухомість, які можуть мати вирішальне значення для посилення кредитоспроможності МСП. Доступ до цих ресурсів визначається часто регуляторною політикою, яка викликає чимало нарікань з боку експертів та підприємців. Лідери ОМС неохоче розкривають інформацію про активи для широкого загалу підприємців, про що свідчить хоча б регіональний проект «Ресурси МСБ», підтриманий Центром міжнародного приватного підприємництва, інші проекти Всеукраїнської асоціації консультантів із менеджменту (ВАКМ). На регіональному рівні серед недержавних стейкхолдерів варто відзначити **бізнес-асоціації**, окремих підприємців, які формують **Ради підприємців** при МДА та ОМС. Останні мають суттєвий вплив на формування програм розвитку підприємництва.

З огляду на обмеженість державних програм підтримки підприємництва та принципової неспроможності бюджетної підтримки програм розвитку МСБ відповідно до визначених потреб у ресурсах, ключовими групами стейкхол-

дерів стають суб'єкти фінансово-кредитного ринку України, міжнародні організації та структурні фонди ЄС, які мають програми підтримки МСБ. ЄБРР, МОМ, ПРООН, АМР США, міжнародні благодійні фонди починають відігравати дедалі більшу роль у безпосередній фінансовій підтримці МСП, особливо вразливих категорій підприємців.

Суб'єкти фінансово-кредитного ринку залишаються основними заінтересованими сторонами, ресурси яких спроможні реально забезпечити потреби МСП у кредитах. Позиції банків щодо політики підтримки вивчалися в ході опитування, яке проводив CIPE-Україна у червні-серпні 2015 року. Так, рівень залучення фінансово-кредитних установ до політики підтримки МСБ досить низький. Більшість респондентів негативно оцінюють рівень співпраці з державними органами, оскільки їх до такої співпраці не запрошують. Відзначався негативний досвід співпраці із НУО у реалізації програм підтримки МСБ.

Міжнародні організації є більш активними і заінтересованими у підтримці МСБ України. Варто відзначити програми ЄБРР, ПРООН, програми Структурних фондів ЄС (Програма Horisont, COSME).

## 4. Варіанти вирішення проблеми

В контексті проблеми обмеженого доступу МСП до фінансово-кредитних ресурсів розглядаються різні альтернативи, запропоновані зокрема:

### 4.1. Альтернативи, запропоновані науковцями.

Серед найбільш дієвих інструментів з підтримки МСБ, які прийняті у світовій практиці, українські експерти пропонують такі:

- 1) **субсидування відсоткової ставки** (Російська Федерація, Туреччина, Угорщина, Великобританія та ін.). Мається на увазі відшкодування власних витрат підприємців по виплаті відсотків за залученими кредитами;
- 2) **надання комерційним банкам фінансування** для кредитування МСБ (Російська Федерація);
- 3) **застосування інструменту кредитних гарантій**, прикладом якого є створення *Національного фонду кредитних гарантій* у Польщі. Така організація покликана виступати посередником між банками та суб'єктами бізнесу як гарант у кредитних відносинах між ними. Аналогічні установи є також у Кореї, США, Канаді, Іспанії, Таїланді, Великобританії та ін.;
- 4) **створення регіональних гарантійних товариств** та надання відстрочки платежів за гарантованими кредитами (Швейцарія);
- 5) **фондування кредитних операцій центральним банком** (Великобританія). Мається на увазі виділення Центральним банком ресурсів для забезпечення кредитування суб'єктів малого та середнього бізнесу банкам, що мають програми мікрокредитування;
- 6) **пряма фінансова підтримка МСБ**, що розпочинають свою діяльність (Сербія, Латвія); ПС - без посередників, придбання основних фондів, пільговий лізинг;
- 7) **надання прямих кредитів** для підвищення конкурентоспроможності МСБ (Латвія);
- 8) **створення державних спеціалізованих фінансово-кредитних установ** або ініціювання створення приватних банківських установ, що спеціалізуються виключно на кредитуванні МСБ (Ірландія, Данія) [8].

Кожен із зазначених інструментів потребує досить великих витрат для його впровадження, але на даний момент реалізація таких проектів є необхідною.

На державному рівні варто розглянути доцільність запровадження **довгострокової програми з розвитку кредитування МСБ** із зазначенням конкретних сум та джерел фінансування цієї програми. Успішність такої програми можлива, в першу чергу, за умови постійного контролю виконання заходів та контролю ви-



трат цільових коштів. Питання усунення перешкод доступу підприємств МСБ до кредитних ресурсів має бути ключовим завданням такої програми.

#### 4.2. Альтернативи, запропоновані банками та іншими фінансово-кредитними установами.

Опитані *CIFE-Україна 10 суб'єктів фінансово-кредитного ринку* віддали перевагу таким інструментам підтримки МСБ:

- 1) компенсація відсоткової ставки по кредитах комбанків для МСБ;
- 2) мікрокредитування;
- 3) безповоротна фінансова підтримка;
- 4) програма консультативної підтримки зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД);
- 5) державні програми страхування фінансових ризиків МСБ;
- 6) сприяння партнерству між МСП;
- 7) освітні та консалтингові програми, які забезпечують якість бізнес-процесів та кредитоспроможність загалом [4].

Більш детальні оцінки та коментарі представлені у Додатку 4.

#### 4.3. Пропозиції учасників опитування Центру міжнародного приватного підприємництва CIFE-Україна (серпень 2015).

Підприємці з числа ВПО, які взяли участь в опитуванні CIFE-Україна, вважають найбільш прийнятними такі альтернативи державної підтримки МСБ:

- компенсація відсоткової ставки по кредитах комерційних банків;
- надання безповоротної фінансової допомоги на придбання основних фондів (засобів виробництва, сировини тощо);
- програми пільгової оренди приміщень і основних фондів /лізинг та надання безвідсоткових товарних кредитів.

Експерти, представники ДСЗ та Мінекономіки, які взяли участь в опитуванні CIFE-Україна, відзначили такі альтернативи підтримки вразливих категорій МСБ, зокрема ВПО:

- створення системи підтримки стійкого розвитку бізнесу на всіх стадіях розвитку;
- податкові пільги та пільгове (безвідсоткове) кредитування;
- грантова чи безповоротна фінансова допомога;
- консультування та правова допомога;
- фінансування бізнес-планів ФОП-початківців у повному обсязі, а не у формі одноразової виплати допомоги по безробіттю;
- маркетингова підтримка і забезпечення доступу до інформації про місцеві ринки;

- державне фінансування допоміжних функцій малого бізнесу (юридичне, бухгалтерське обслуговування);
- спрощена дозвільна система;
- податкові канікули [4].

Таким чином, спільні позиції опитаних підприємців та експертів щодо альтернатив підтримки вразливих категорій МСБ можна відзначити щодо **пільгового кредитування, зокрема компенсації відсоткової ставки по кредитах, а також безповоротної фінансової допомоги**, в тому числі на придбання основних фондів.

#### 4.4. Інструменти підтримки МСБ Структурних фондів ЄС.

На даний період діють наступні програми підтримки МСБ в ЄС [2] (також див. Додаток 5):

<b>COSME</b>	(1) Фондова (капітальна) підтримка для зростання бізнесу; (2) Гарантування позик.
<b>InnoFin (Програми «Горизонт 2020»):</b>	(1) Позики та гарантії для інноваційного МСБ; (2) Фінансування досліджень та проектів розвитку; (3) Фондова (капітальна) підтримка (венчурний капітал).
<b>Creative Europe</b>	Позики МСБ, які діють у секторі культури та творчості
<b>EaSI</b> Програма зайнятості та соціальних інновацій	(1) Мікрокредити для мікропідприємств чи вразливих осіб, які прагнуть відкрити та розвинути власну справу (до 25 тис. євро); (2) Інвестування у соціальні підприємства (до 500 тис. євро).

## 5. Пропонований підхід до вирішення проблеми: яка/які альтернативи є найкращими?

Визначені вище альтернативи фінансово-кредитної підтримки МСП були представлені учасникам **Національної конференції «Майбутнє МСП в Україні: Співвідповідальність. Комунікація. Розвиток»** 17-18 вересня 2015 року, яка проводилась Центром міжнародного приватного підприємництва (CIRE) і об'єднала близько ста представників бізнес-асоціацій, міжнародних організацій та експертів. Учасники обговорення віддали перевагу таким інструментам вирішення проблеми фінансово-кредитної підтримки МСП в Україні:

Щодо інституційної основи політики підтримки МСБ:

- Активне залучення до політики на центральному рівні комерційних банків, інших фінансово-кредитних інституцій, які реально спроможні забезпечити розширення до необхідного обсягу фінансування та збільшення частки кредитів у фінансах МСП;
- Забезпечити максимально доступ українських фінансово-кредитних посередників (банків, інвестиційних компаній тощо) до програм підтримки МСП та зайнятості, які реалізуються Структурними фондами ЄС;
- Передбачити посилення участі державних фондів, зокрема Фонду підтримки підприємництва, Фонду соціального захисту інвалідів у реалізації програм підтримки бізнесу вразливих категорій підприємців чи підприємців із ризиками конкурентоспроможності з числа внутрішньо переміщених осіб, інвалідів тощо.

Щодо інструментів фінансово-кредитної підтримки (у порядку пріоритетності):

- Віддати перевагу та збільшити обсяги фінансування за програмами субсидювання відсотка за кредитами комерційних банків;
- Для вразливих категорій підприємців передбачити можливість прямого фінансування пільгового придбання основних фондів;
- Передбачити збереження податкових пільг та спрощеної системи оподаткування для МСП, прагнучи до більш сприятливої системи оподаткування.

Зазначені інструменти суттєво не суперечать один одному, узгоджуються між собою і можуть впроваджуватись без істотного обмеження.

## 6. Що має бути зроблено для вирішення проблеми

- На основі широких консультацій із бізнес-асоціаціями, фінансово-кредитними установами, експертами ЄС погодити єдині методичні підходи до оцінки кредитного статусу МСБ, оцінки потреб підприємців та підприємств у кредитуванні та гарантуванні, визначення пільгового відсотка за кредитами, ідентифікації та оцінки потреб груп підприємців із ризиками конкурентоспроможності;
- Уповноважити бізнес-асоціації, аналітичні центри та інші НУО, які реалізують власні програми/проекти підтримки підприємництва, брати обов'язкову безпосередню участь у розробці та виконанні програм підтримки підприємництва, здійснювати моніторинг та оцінку застосування тих чи інших фінансових інструментів, передбачених регіональними програмами розвитку підприємництва;
- Передбачити у законодавстві розробку окремого типу державно-цільових програм саме фінансово-кредитної підтримки МСП на центральному та регіональному рівні. Передбачити можливість розробки спеціальних заходів та програм для окремих вразливих категорій підприємців та підприємств;
- Розробити та прийняти програму фінансово-кредитної підтримки МСП, узгодивши її з положеннями та показниками результативності відповідних програм ЄС. При цьому відображати у програмі спеціальні заходи для вразливих категорій підприємців та підприємств;
- Передбачити у законодавстві, включаючи відповідні нормативно-правові акти, зобов'язання органів місцевого самоврядування опубліковувати на своїх Веб-сайтах та на спеціалізованому порталі дані про всі об'єкти та ресурси МСБ, які можуть бути надані для посилення кредитоспроможності. При цьому розглянути можливість приєднання до ініціативи ЄС (Директива Inspire) щодо опублікування всіх типів даних, включаючи геопросторові дані.

## Додатки

### Додаток 1. Основні показники діяльності банків України (млн. грн.)

(За даними Національного банку України)

з/п	Назва показника	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.07. 2015	01.07. 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.	Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176*	180*	163*	139*	129*
<b>АКТИВИ</b>											
2.	Кредити надані	485 368	792 244	747 348	755 030	825 320	815 327	911 402	1 006 358	1 010 373	939 670
2.1	з них: кредити, що надані суб'єктам господарювання	276 184	472 584	474 991	508 288	580 907	609 202	698 777	802 582	819 045	768 561
3.	Частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів, %	1.3	2.3	9.4	11.2	9.6	8.9	7.7	13.5	18.7	17.3
<b>ПАСИВИ</b>											
4.	Зобов'язання банків	529 818	806 823	765 127	804 363	898 793	957 872	1 085 496	1 168 829	1 203 389	1 109 776
4.1	з них: строкові кошти суб'єктів господарювання	54 189	73 352	50 511	55 276	74 239	92 786	104 722	102 527	94 824	88 868
Довідково:											
5	Результат діяльності	6 620	7 304	-38 450	-13 027	-7 708	4 899	1 436	-52 966	-81 974	-30 578
6	Рентабельність активів, %	1.50	1.03	-4.38	-1.45	-0.76	0.45	0.12	-4.07	-11.74	-4.65
7	Рентабельність капіталу, %	12.67	8.51	-32.52	-10.19	-5.27	3.03	0.81	-30.46	-157.93	-46.77

Прим. \* з них 1 банк має ліцензію санаційного банку  
# без неплатоспроможних банків

### Додаток 2. Фінансові результати до оподаткування за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2014 році.

(Дані наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції).

(млн. грн.)

	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які зазнали збитків	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
Усього	-558158,0	66,3	236261,1	33,7	794419,1
по великих підприємствах	-188532,4	51,8	80955,8	48,2	269488,2
по середніх підприємствах	-195132,8	62,6	106302,0	37,4	301434,8
по малих підприємствах	-174492,8	66,5	49003,3	33,5	223496,1
у тому числі по мікропідприємствах	-100358,4	66,9	18639,7	33,1	118998,1

Прим. Дані наведено без урахування результатів діяльності банків і бюджетних установ та без урахування зміни підприємствами основного виду економічної діяльності у 2014 році.

Дані Державної служби статистики України  
[http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/fin/fin\\_rez/fn\\_ed\\_vsm/fn\\_ed\\_vsm\\_u/fn\\_ed\\_vsm\\_u\\_14.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2011/fin/fin_rez/fn_ed_vsm/fn_ed_vsm_u/fn_ed_vsm_u_14.htm)

### Додаток 3. Фінансові показники ряду латиноамериканських країн та України у сфері кредитування малого та середнього бізнесу.

Показник	Болівія	Парагвай	Уругвай	Перу	Колумбія	Україна
Портфель кредитів, млн. \$	64	19	19	22	6	5
Кількість клієнтів, тис. суб'єктів	76,2	12,1	10,4	36,6	10,9	28
Середній розмір кредиту, \$	828	1563	1868	593	539	1255

Джерело: Проблеми кредитування малого й середнього бізнесу [Електронний ресурс] / Простобанк Консалтинг. ([http://www.prostobank.com/probl\\_kredituvannya\\_malogo\\_serednogo\\_biznesu](http://www.prostobank.com/probl_kredituvannya_malogo_serednogo_biznesu))

### Додаток 4. Оцінка фінансово-кредитними установами найбільш прийнятних інструментів фінансової та ресурсної підтримки малого та середнього бізнесу з боку держави.

Інструменти	Середній бал*	Характерні примітки та коментарі респондентів (подані цитати)
Компенсація відсоткової ставки по кредитам комерційних банків	4,2	Відсоткова ставка має бути однаковою для різних суб'єктів ринку в одному сегменті. Є позитивний досвід в минулих роках (агро-компенсації або компенсація на агро-страхування майбутнього врожаю), але більш ефективним є надання банкам ресурсу для цільових програм, що буде більш дієвим і простим інструментом розподілу пільгового державного фонду.
Мікрокредитування	3,8	Мікрокредитування на поворотній основі створює ґрунт для довгострокової підтримки. Доцільне для підтримки підприємництва. Сегмент не потребує невеликих кредитів на середні та довгі строки, а потребує коротких (бажано без застави) поточних лімітів на касові розриви.
Надання безповоротної фінансової допомоги на придбання основних фондів (засобів виробництва, сировини тощо)	3,5	Безповоротне витрачання коштів не створює передумов для довгострокової підтримки, звісно, за умови дефіциту таких коштів у держави на теперішній час. Доцільно надавати в частині мінімального власного внеску (30-40%) від вартості основних фондів, необхідного для отримання банківського кредиту. Актуально для агро-сегменту з точки зору, припустимо, часткової компенсації вартості техніки для покупця (з отриманням кредиту на залишок суми), що значно розширить коло підприємств, які можуть отримати допомогу.
Маркетингова підтримка чи гарантії збуту, наприклад преференції у державних закупівлях	3,2	Держава має дбати не лише про виділення коштів, а й про долю підприємства, створюючи йому можливості для вчасного погашення кредиту. Порушує права інших суб'єктів ринку. Прозорість тендерних державних закупівель та необхідність залучення гарантії під ці операції, кост-шеринг витрат на просування та популяризацію спільних програм.
Гарантії по борговим зобов'язанням	3	Наразі в Україні реалізується проект зі створення системи кредитних гарантії за підтримки ОЕСР, що сприятиме вирішенню проблеми МСП з низьким рівнем забезпечення. Доцільно надавати в частині (30-50%) від вартості основних фондів, які купуються для ведення бізнесу. Державні гарантії були б доречні в схемі додаткового гарантування безпеки бізнес-клієнтів при розміщенні ними коштів в банках, які вже далі зможуть направляти їх на потреби реального сектора економіки (приплив дешевших ресурсів); також гарантування повернення та платності наданих кредитів з боку державних фондів.
Програми пільгового лізингу	2,5	Доцільно в частині власного внеску, необхідного для укладання лізингового договору. Відсутність споріднених банкам лізингових установ та ресурсів на викуп техніки.
Венчурні програми	2,2	Доцільні, враховуючи втрату активів та/або розвитку стартапів. Ризиковано для партнерів, при недостатній кількості кваліфікованих експертів з оцінки перспективності венчурних стартапів.
Надання гарантії по товарним кредитам	1,5	Такі гарантії стосуються експортоорієнтованих підприємств, а МСП більше орієнтуються на внутрішній ринок. Це є частиною операційного циклу і не доцільно застосовувати для окремих суб'єктів ринку в одному сегменті. Актуально для агро-сегменту, але більшість товарних дистриб'юторів таких вимог на висувають, компенсуючи в ціні товару для кінцевого виробника або обмеженням терміну товарного кредиту.
Інші інструменти, які відзначили респонденти		<ol style="list-style-type: none"> <li>Консалтингові програми з ведення ЗЕД.</li> <li>Програми агро-фінансування під форвардні контракти або під заставу подвійних складських свідоцтв на "безризикові" сертифіковані елеватори (зернотрейдери з іноземним капіталом, або державні сертифіковані елеватори із гарантіями збереження забезпечення).</li> <li>Розробка програм державного страхування фінансових ризиків банків при кредитуванні МСП.</li> <li>Державна підтримка та патронат організації будь-яких конференцій, семінарів та самітів для цільових галузей економіки або сумісних послуг для малого підприємництва (бухгалтери, юристи, фінансовий консалтинг) за участю фінансових установ з метою просування та популяризації банків і держави як партнерів для бізнесу, підвищення фінансової грамотності щодо банківських послуг.</li> </ol>

\*Прим. «5» — найбільш прийнятний та реалістичний, «1» — не прийнятний та не реалістичний.

## Додаток 5. Інструменти підтримки МСБ в ЄС

Однією із ключових і впливових є програма підтримки конкурентоспроможності МСБ (COSME) [2].

### COSME

(Регламент Європейського парламенту № 1287/2013 від 11 грудня 2013 року)

Програма запроваджена для сприяння конкурентоспроможності підприємств, особливо МСБ, і розрахована на період 2014 – 2020. До МСБ відносяться мікро, малі та середнього розміру підприємства.

**Загальними завданнями** програми є (1) посилення конкурентоспроможності МСБ та (2) заохочення підприємницької культури. Виконання завдання вимірюються за наступними індикаторами: (1) продуктивність МСБ у контексті сталого розвитку; (2) зміни, які ведуть до зняття непотрібних адміністративних та регуляторних бар'єрів як для нового, так і для діючого бізнесу; (3) зміни у пропорції МСБ, які експортують всередині ЄС та за межами ЄС (поточна ситуація: у 2012 році 25% експортувало всередині ЄС, 13% - експортували за межі ЄС); (4) зростання МСБ; (5) зміни пропорції громадян, які прагнуть до самостійної зайнятості (поточна ситуація: у 2012 році 45% в ЄС проти 55% у США та 71% у Китаї).

**Спеціальні завдання програми:** (1) Забезпечити доступ МСБ до фінансових ресурсів у формі акціонування та гарантій по борговим зобов'язанням; (2) удосконалити доступ до ринків в межах ЄС та на глобальному рівні; (3) удосконалити умови конкуренції та сталого розвитку підприємств ЄС, особливо МСБ, включаючи галузь туризму; (4) розвивати культуру підприємництва.

Фінансовий пакет програми визначений у обсязі 2,3 млрд. євро, 60% з яких повинні витратитись на фінансові інструменти.

**Фінансові інструменти.** Програма орієнтується на підтримку доступу МСБ до фінансів на всіх стадіях життєвого циклу бізнесу за допомогою двох інструментів: (1) Інструмент фондової (капітальної) підтримки для зростання бізнесу; (2) Інструмент гарантування позики.

Стадії життєвого циклу бізнесу	
Початок	Заснування бізнесу, інвестування всіх прибутків в розвиток бізнесу, тестування бізнес-плану
Зростання	Зростання продажів та клієнтів. Зростання бізнесу з одночасним посиленням конкуренції. Можливе зростання числа найманих працівників. Власник бізнесу на цій стадії часто потребує переоцінки бізнес-плану та фінансових активів.
Зрілість	Стабільна та лояльна клієнтська база. Зростання стабільне. Власник бізнесу продовжує оцінювати ринок для пошуку можливостей покращення та пристосування до ринкових умов.
Занепад	Власник йде із бізнесу, закриває його або продає.

(1) **Інструмент фондової (капітальної) підтримки для зростання бізнесу** (Equity Facility for Growth (EFG) спрямований на зростання, а також до-

слідження та інновації (R&I) підприємств ЄС. Інструмент EFG підтримує фінансування, спрямоване на венчурний капітал, та мезонін-фінансування, яке передбачає надання незахищених/незабезпечених позик для розширення та росту бізнесу на початковій стадії та стадії зростання. Перевага надається підприємствам, які діють на засадах транскордонної співпраці. Інструмент EFG застосовується спільно з інструментом фондової підтримки досліджень та інновацій (Equity Facility for R&I) Програми «Горизонт 2020» на пропорційній основі (pro rata) та основі політики фондового інвестування. Частка EFG не може становити більше 20% від необхідного фінансування у випадку багаторівневого інвестування чи фінансування за принципом «фонди-у-фондах». Ця частка може переглядатись Європейською комісією (ЄК) у випадку зміни ринкових умов.

Підтримка з боку EFG може надаватись у **двох формах інвестування:**

- (1) Пряма підтримка із Європейського Інвестиційного Фонду (European Investment Fund) та інших фінансових установ, уповноважених впроваджувати інструмент EFG;
- (2) Шляхом посередництва через механізм «фонди-у-фондах» (funds-of-funds) або механізм транскордонного інвестування, заснований Європейським Інвестиційним Фондом або іншими фінансовими установами із приватного та державного сектору. В такій ситуації інструмент EFG впроваджується спільно з приватними та/чи державними фінансовими інституціями.

Таким чином, інвестиції EFG спрямовуються переважно у фонди посередницького ризикового капіталу у форматі «фонди-у-фондах» для підтримки суб'єктів МСБ на стадії розширення та росту. Ці інвестиції є довгостроковими і надаються на 5-15 років. У будь-якому випадку інвестиційний цикл не може перевищувати 20 років з моменту підписання угоди між ЄК та уповноваженою фінансовою інституцією.

(2) **Інструмент гарантування позики** (Loan Guarantee Facility (LGF))

LGF забезпечує: (1) зустрічне гарантування (counter-guarantees) та інші заходи розподілу ризиків по схемам гарантування, включаючи спільне гарантування; (2) пряме гарантування та інші заходи розподілу ризиків для інших фінансових посередників, які відповідають визначеним вимогам.

LGF впроваджується як частина єдиного «боргового фінансового інструменту» ЄС для сприяння росту підприємств, дослідженням та інноваціям. Інструмент використовує той самий механізм постачання послуг, що й інструмент сприяння у забезпеченні боргових зобов'язань для досліджень та інновацій (Debt Facility for R&I) програми «Горизонт 2020».



Інструмент LGF включає:

- (1) Гарантії по фінансуванню боргових зобов'язань, які включають незабезпечені позики, лізинг та банківські гарантії. Ці гарантії зменшують труднощі життєздатних суб'єктів МСБ у доступі до фінансування, пов'язаними із високим ризиком або недостатнім забезпеченням позики;
- (2) Сек'юритизація (securitization) портфелю боргових зобов'язань суб'єктів МСБ, що передбачає мобілізацію додаткового фінансування під відповідні заходи розподілу ризиків із цільовими фінансовими інституціями. Сек'юритизація здійснюється у випадку, коли фінансова інституція надає новий кредит боржнику, використовуючи для гарантії суттєву частку результуючої ліквідності. Обсяг нового фінансування боргу визначається у залежності від величини ризику гарантованого портфелю. Обсяг та період фінансування визначаються у процесі переговорів між позичальником та фінансовою установою.

Для участі в програмі фінансові посередники повинні відповідати вимогам щодо досвіду, ефективності та активності у підтримці МСБ. Фінансові посередники використовують інструмент LGF для фінансування МСБ, зокрема придбання матеріальних та нематеріальних активів, оборотного капіталу та здійснення бізнес-трансфертів. Сек'юритизація здійснюється для індивідуальних та мережевих трансакцій, включаючи міжнародні. Фінансові посередники в рамках інструменту сек'юритизації повинні мати досвід успішної ринкової практики, зокрема щодо якості кредитів та диверсифікації ризиків.

LGF покриває позики (крім сек'юритизації) до 150 тис євро на період не менше 12 місяців. Сума покриття може бути більшою у тому випадку, коли боржник відповідає вимогам програми COSME, але не відповідає вимогам програми «Горизонт 2020».

## Індикатори загальних та спеціальних завдань програми COSME (щодо фінансових інструментів)

Загальне завдання	(1) посилення конкурентоспроможності та сталості діяльності підприємств, зокрема МСБ	
А. Індикатори впливу	Поточна ситуація	Довгострокові цілі
А.1. Продуктивність МСБ у контексті сталого розвитку	Буде вимірюватись відносно базового періоду, наприклад за результатами досліджень Євробарометру	Зростання частки МСБ, які виробляють «зелену» чи екологічно безпечну продукцію відносно базового заміру
А.2. Зміни, які ведуть до зняття непотрібних адміністративних та регуляторних бар'єрів як для нового, так і для діючого бізнесу	Кількість днів для реєстрації нового бізнесу у 2012 році. – 5,4 робочих дні	Зафіксоване зменшення кількості днів для реєстрації бізнесу
	Вартість відкриття (start-up) для МСБ у 2012 році – 372 євро.	Зафіксоване зменшення витрат на відкриття (start-up) відносно базового рівня
	Кількість країн ЄС, в яких витрати часу на отримання ліцензії та дозволів на специфічні види діяльності МСБ не перевищує одного місяця – 2 країни.	Зафіксоване зростання кількості країн
	Кількість країн ЄС, які надають адміністративні послуги за принципом «єдиного вікна» для відкриття бізнесу, де підприємець може здійснити всі процедури (реєстрація, податки, ПДВ, соціальне страхування) в одному адміністративному контактному центрі фізично (в офісі) або віртуально (Інтернет) у 2009 році – 18 країн.	Зафіксоване зростання кількості країн
А.3. Зміни у пропорції МСБ, які експортують всередині ЄС та за межами ЄС	у 2012 році 25% експортували всередині ЄС, 13% - експортували за межі ЄС	Зростання частки підприємств, які експортують за межі ЄС
Загальне завдання	(2) заохочення підприємницької культури	
В.1. Зростання МСБ	В 2010 році МСБ створювали 58% валової доданої вартості ЄС	Зростання продуктивності МСБ та кількості найманих працівників
	Загальне число найманих працівників в МСБ у 2010 році: 87,5 млн. (67% робочих місць у приватному секторі)	
В.2. Зміни пропорції громадян, які прагнуть до самостійної зайнятості	Ці показники вимірюються раз на два-три роки Євробарометром. 45% у 2007 році та 37% у 2012 році	Зростання частки громадян, які прагнуть самостійної зайнятості
Спеціальне завдання	Забезпечити доступ МСБ до фінансових ресурсів у формі акцій та гарантій по борговим зобов'язанням	
С. Фінансові інструменти для зростання	Останній відомий результат (базовий період)	Довгострокові цілі
С.1. Кількість компаній, які отримали вигоди від фінансування боргових зобов'язань	На кінець 2012 року мобілізовано 13,4 млрд. євро, які досягли 219 тис. суб'єктів МСБ у формі гарантій по кредитам (SME Guarantee (SMEG) Facility)	Мобілізувати ресурси від 14,3 до 21,5 млрд. євро для надання гарантій по кредитам для 220 – 330 тис. суб'єктів МСБ
С.2. Обсяг інвестицій венчурного капіталу по програмі COSME та загальний обсяг венчурних інвестицій	На кінець 2012 року мобілізовано 2,3 млрд. євро для 289 тис. суб'єктів МСБ (High Growth and Innovative SME Facility, GIF)	Мобілізація обсягу венчурного капіталу від 2,6 до 3,9 млрд. євро; число фірм, які отримують венчурний капітал по програмі COSME з 360 до 540
С.3. Показник левириджу	Показник левириджу за програмою гарантій (SMEG): 1:32 Показник левириджу за програмою GIF: 1: 6,7	Гарантійний інструмент: 1:20 - 1:30 Венчурний інструмент: 1:4 - 1:6
С.4. Додатковий вплив (Additionality) програм EFG LGF	SMEG: 64% кінцевих бенефіціарів зазначили, що підтримка була вирішальною у пошуку фінансування; GIF: 62%	Зростання частки кінцевих бенефіціарів, які зазначають, що іншого шляху отримання фінансування, крім як за програмами EFG та LGF, на момент базового періоду не існувало

## Мікрофінансування в ЄС

До мікропідприємств відносяться ті, які мають працівників не більше 10 осіб і річний оборот/річний баланс не більше 2 млн. євро. Вони представляють більше 90% підприємств ЄС і мають вирішальне значення для збільшення кількості робочих місць та економічного зростання. Брак доступу до фінансів є ключовою перешкодою для мікропідприємств.



Поняття мікрофінансування включає **гарантії, мікрокредити**, доступ осіб та мікропідприємств до **капіталу та квазі-капіталу**. Мікрокредит – це позика до 25 тис. євро.

**Вразливі групи**, які мають особливі труднощі у доступі до звичайного кредитного ринку, формують незадоволений попит на мікрофінансування. Відповідно, ЄК підтримує кредитування провайдерів мікрокредитування через:

- Фінансові інструменти інвестування за програмою «**Підтримка європейського прогресу мікрокредитування**» (European Progress Microfinance Facility);
- Гарантії за «**Програмою зайнятості та соціальних інновацій**» (Employment and Social Innovation (EaSI) programme);
- за програмами **Європейського соціального фонду**.

### Прогрес мікрокредитування

Програма заснована у 2010 році для розширення ринку мікрокредитів – позик до 25 тис. євро – для запровадження та розвитку малого бізнесу.

Програма не фінансує підприємства безпосередньо, а підтримує обраних провайдерів мікрокредитування для збільшення обсягу позик шляхом:

- Надання гарантій для розподілу потенційного ризику втрат;
- Надання фінансування для збільшення обсягу мікрокредитів.

Провайдерами можуть бути приватні чи **державні банки, небанківські мікрофінансові інституції, неприбуткові провайдери** мікрокредитів.

**Бенефіціари (цільові групи) програми** визначаються за наступними ознаками:

- Ті, що мають бажання бути самозайнятими особами, засновувати та розвивати мікропідприємство до 10 найманих працівників;
- Безробітні;
- Не зайняті на ринку праці протягом певного часу;
- Мають труднощі з доступом до кредиту на звичайному кредитному ринку (жінки, особи, які визначені як надто молоді або надто старі, належать до меншин, мають інвалідність).

Бенефіціари надсилають заявку до провайдера мікрокредитування, який у свою чергу інформує їх про спеціальні умови та процедури подання заявки на отримання мікрокредиту.

**Провайдери мікрофінансування** – будь-які державні та приватні фінансові установи, які надають кредити на гарантії мікропідприємствам. ЄК пропонує провайдерам наступні вигоди: (1) збільшити обсяги позик та залучити нових клієнтів; (2) залучити нових інвесторів з приватного сектору та забезпечити стійкість акціонерного капіталу; (3) розвивати пілотні проекти та

отримувати вигоду від економії на масштабі; (4) вживати сталі заходи з розвитку зайнятості.

За програмами гарантування провайдери **не несуть видатків для отримання підтримки**, окрім комісії по зобов'язанням. Для провайдера ціна капіталу, залученого за програмами фінансової підтримки, залежить від ринкових умов, індикативних ставок по кредитах, особливостей країни, рівня премії контрагенту з ризиків, рівня конкуренції та покриття витрат.



