

3.9. УДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПОЛЬСЬКОГО ДОСВІДУ

Ломачинська Ірина Анатоліївна

На сьогодні лише в США зареєстровано понад 27,5 млн малих компаній, щорічно ще реєструється понад 650 тисяч. Кожна третя американська сім'я зайнята у малому бізнесі, який в цілому забезпечує робочими місцями більше половини працездатного населення США, 1/3 ВВП країни, 1/4 її зовнішньоекономічної діяльності. В країнах ЄС в приватному підприємництві в середньому залучено 87 зі 100 жителів, вклад малих і середніх підприємств (МСП) у ВВП – 50-60%, кількість МСП на 100 жителів досягає 40 одиниць. Більшість країн Європейського Союзу (ЄС) вважають сьогодні малі підприємства основою їх економіки, центрами впровадження інновацій. [1]

Важливу роль відіграє малий і середній бізнес (МСБ) в Україні. На кінець 2014 р. нараховувалось 340,5 тис. МСП, або 99,9% від загальної кількості підприємств. У докризовому 2013 р. з 260 млрд грн. надходжень до Державного бюджету малі та середні підприємства забезпечили 235 млрд грн. В останні роки МСП в середньому створюють 75-80% робочих місць (в 2014 р. 4,3 млн. осіб проти 1,8 млн. працівників великих підприємств). Також МСП лідирують за обсягами виручки від реалізації (майже 60%). [2; 3].

Однак вітчизняний малий і середній бізнес демонструє низьку ефективність підприємництва, що також засвідчено рейтингами Світового банку, який включив Україну у список країн з найменш розвиненим малим бізнесом. Серед причин такого стану можна відзначити нерозвиненість нормативно-правової бази та низький рівень ефективності її виконання, несприятливе бізнес-середовище, бюрократія й корупція, несформоване суспільне ставлення до ролі МСП, низька інноваційна активність, фінансові обмеження розвитку тощо. Щодо останнього, то державні програми з

¹ Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. / І.А. Ломачинська. // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – том 17, вип. 3-4. – С. 137-143.

² Мельниченко А. 10 фактов о малом и среднем бизнесе в Украине. /А. Мельниченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hyser.com.ua/business_and_finance/10-faktov-o-malom-i-srednem-biznese-v-ukraine-59204

³ Мале і середнє підприємництво в Україні: стан розвитку та регіональні відмінності (2010–2014 роки). – К.: Проект USAID «Внепвнений бізнес – заможна громада», Центр міжнародного приватного підприємництва, 2015. – 96 с.

допомоги МСП нестабільні внаслідок стійкого дефіциту бюджету, участь недержавних організацій мінімальна, кредитні ресурси дорогі.

Серед країн ЄС, що демонструють найвищі темпи зростання національної економіки в останні роки, лідером є Польща, яка, окрім того, в 2009 р. взагалі стала єдиною країною, що не мала економічного спаду. Цьому сприяла висока ділова активність малих та середніх підприємств, частка яких в загальному обсязі суб'єктів господарювання становить 99%, з яких мікропідприємства – 95%. Малі і середні підприємства в Польщі забезпечують біля 70% зайнятості населення, понад 55% сукупної виручки суб'єктів господарювання. [4].

Серед чинників успіху функціонування мікро-, малих і середніх підприємств в Польщі можна визначити їх фінансово-кредитну, інвестиційну, податкову підтримку. В 2013 р. Doing Business визнали Польщу країною, яка забезпечила найкращі умови для розвитку малого підприємництва за останні роки. Особливо експерти відзначають успіхи в таких сферах як реєстрація права власності, оформлення кредиту, захист інвестицій, торгова політика, забезпечення контрактів і проведення процедури банкруства. З 2010 р. Польща змогла піднятися в рейтингу Doing Business з 72 місця на 24 місце в 2017 р. Україна посіла в 2017 р. за загальними результатами 80 місце, перемістившись з 142 місця з 2010 р. [5]

Отже, дослідження польського досвіду фінансового забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва є актуальним щодо його імплементації для підвищення ефективності розвитку малих і середніх підприємств в Україні. Це дозволить обґрунтувати ефективні механізми фінансування МСП та їх практичне впровадження з тим, щоб активізувати конкуренцію й інноваційний розвиток національної економіки, підвищити самозайнятість населення та рівень його реальних доходів, сприяти зростанню середнього класу, максимально залучити ресурсний потенціал регіонів, створити умови зростання ділової активності, забезпечити конкурентоспроможність, гнучкість, мобільність, здатність до структурних та технічних зрушень, сприяти розвитку депресивних регіонів й ін. У цілому це забезпечить зростання конкурентоспроможності національної економіки та соціально-економічного добробуту в Україні в посткризовий період.

Аналіз фінансового забезпечення малих і середніх підприємств у Польщі дозволяє виявити, що основними джерелами фінансування їх розвитку є власний капітал (60%), банківське кредитування (17%), лізинг (15%),

⁴ Smolarek M. Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. / M. Smolarek. // Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie. – 2015. – №3. – S. 23-38.

⁵ Doing Business Data. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/data/>

беззворотнє фінансування (гранти і дотації ЄС) (8%) [6]. Також підприємства використовують факторинг, кошти венчурних фондів і бізнес-ангелів, але їх обсяг незначний. Отже, на польських малих і середніх підприємствах переважає пасивна стратегія фінансування розвитку: на етапі створення підприємства – це власні внески, а з розвитком – нерозподілений прибуток. Разом із цим, можна констатувати, що поступово рівень самофінансування зменшується: з 71% в 2010 р. до біля 60% в 2014 р. [7; 8]

За опитуваннями 61,4% МСП не використовують кредити взагалі. З 38,6% підприємств, що використовували коротко- і довгострокові кредити, у 11,2% частка кредитів у сукупній виручці від продажу становила не більше 5%, у 12,8% – відповідно від 5% до 10%, у 6,6% – від 10% до 20%, 6,2% – від 20% до 50%, у 1,8% – понад 50%. Разом із цим, польські експерти стверджують, що не має зв'язку між кредитами МСП і економічним зростанням. Якщо в 2011 р. 37% МСП використовували кредити і ВВП зріс на 4,5%, то в 2013 р. кредити відповідно використовували 38,6% МСП, а ВВП зріс лише на 1,6% [9].

Польські банки надають МСП переважно кредити на поповнення оборотних коштів, інвестиційні кредити, овердрафт, іпотечні кредити. І хоча це найпопулярніше зовнішнє джерело, його частка в капіталі незначна. На думку польських банкірів, основними проблемами цього є високий кредитний ризик, обмежена економічна та фінансова інформація щодо позичальника, недостатній рівень власного капіталу, високий рівень банкрутств МСП, високий рівень схильності до ризику, відсутність забезпечення. Банківські кредити обмежено надаються при створенні підприємства. На думку польських підприємців, основними причинами, що обмежують використання кредитних ресурсів, є вимоги щодо умов залучення кредиту; вимоги до застави; недоступність гарантії; додаткові платежі; відсутність привабливої кредитної

⁶ Dąbkowska A. The share of bank credit as sources of SMEs financing in Poland and in Germany. / A. Dąbkowska. // *Research papers of Wrocław University of Economics*. – 2015. – № 395. – S. 73-83.

⁷ Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013. Warszawa : Zakład Wydawnictw Statystycznych. – 2015. – 154 s. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.pl

⁸ Smolarek M. Wybrane aspekty rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw. / M. Smolarek. // *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Humanitas. Zarządzanie*. – 2015. – №3. – S. 23-38.

⁹ Małgorzata Starczewska-Krzysztozek Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju. – PZU, 2014. – 90 s.

пропозиції; стереотип банків, що діяльність МСП є високоризикованою [¹⁰, с. 66].

У цілому низьку схильність до використання кредитних ресурсів можна пояснити відсутністю стратегічних цілей у польських підприємств. За результатами досліджень поведінки польських МСП виявлено наступне [¹¹, ¹²]. Підприємці рідко розглядають сенс і мету існування компанії в довгостроковій перспективі. Основою діяльності більшості підприємств є короткострокові цілі (дохід, прибуток) (54%), а не довгострокові – збільшення частки на ринку, збільшення ринкової вартості (лише 31%). Існуючі стратегічні плани підприємств носять, як правило, загальний характер і не ґрунтуються на аналізі сильних та слабких сторін. Крім того, в більшості випадках, сфера їх застосування обмежена. Необхідність мати стратегію розвитку проявляється сильніше серед тих підприємств, у яких важливу роль відіграє експорт. Розвиток підприємств переважно концентрується на нових клієнтах, розширенні сфери діяльності; рідко – на зростанні зайнятості, та не орієнтується на зміцненні довгострокової конкурентоспроможності (технологічний розвиток та інновації). Три чверті підприємств малого і середнього бізнесу визначають, що подальший їх розвиток залежить від здатності фінансового забезпечення.

Біля 64% МСП вважають, що для розвитку не має потреби залучати зовнішні джерела фінансування. При цьому понад 20% остерігаються кредиту, оскільки не впевнені, що зможуть його повернути банку. Також серед причин принципова позиція власника не використовувати кредитні ресурси; відсутність відповідної пропозиції кредитних продуктів банками малим і середнім підприємцям. 62,7% польських МСП мають можливість залучати довгострокові кредити, але з них – понад 40% не мають потреби, оскільки не мають інвестиційних планів, понад 10% – мають можливість, але не вважають це потрібним, понад 10% – мають можливість і планують використовувати. При цьому 37% підприємств вважає, що використання довгострокових кредитів погіршить їх фінансовий стан, і лише 1/6 підприємств впевнені, що покращить. Чим більше розмір підприємства, тим більше схильність використовувати довгострокові кредити. [¹³]

¹⁰ Małgorzata Starczewska-Krzysztozek Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju. – PZU, 2014. – 90 s.

¹¹ Orłowski W. Procesy inwestycyjne i strategię przedsiębiorstw w czasach kryzysu. // W. Orłowski. – Warszawa: PARP. – 2010. – S. 45-46.

¹² Małe i średnie przedsiębiorstwa niefinansowe w Polsce w latach 2009-2013. Warszawa : Zakład Wydawnictw Statystycznych. – 2015. – 154 s. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.stat.gov.pl

¹³ Małgorzata Starczewska-Krzysztozek Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju. – PZU, 2014. – 90 s.

Комплементарним джерелом для короткострокового кредиту є комерційний (торговельний) кредит як відстрочка платежу. Однак, дані свідчать, що понад 60% польських МСП не мали жодних зобов'язань перед постачальниками. Серед решти біля 40% МСП мали торговельний кредит менше 20% виручки від реалізації. [14].

Малі та середні підприємства в Польщі активно використовують лізинг для фінансування необоротних активів. 50% малих та біля 65% середніх підприємств використовують договори оренди. Величина податкового щита для лізингу вища, ніж для банківського кредиту. І хоча підприємства більш схильні використовувати лізинг для купівлі машин, обладнання, ніж кредит, його частка у структурі капіталу МСП залишається незначною. Підприємства, що використовують лізинг, більш схильні до розвитку за рахунок зовнішнього фінансування, є більш інноваційними і відкритими для зовнішніх ринків, більш активно використовують інформаційні технології, у тому числі в порівнянні з тими підприємствами, що використовують банківський кредит. Як правило, лізинг для фінансування розвитку використовують ті підприємства, що здатні залучати як банківський, так і комерційний кредит. Аналіз польських підприємств демонструє, що банківський і комерційний кредит, лізинг не є взаємозамінними джерелами, а взаємодоповнюючими. Головною проблемою використання лізингу є його обмежена пропозиція, оскільки лізингові компанії пропонують в основному машини, фургони, вантажний транспорт.

Отже, можна засвідчити пасивну фінансову поведінку польських малих і середніх підприємств. Втім, слід констатувати, що ці суб'єкти господарювання відіграють визначальну роль у розвитку національної економіки, що є результатом ефективної політики підтримки МСП з боку держави. Дослідники [15, 16] визначають, що здатність залучати МСП фінансові ресурси залежить від організаційно-правової форми, масштабів діяльності, фінансового стану підприємства, стану національної економіки, ринкової динаміки і стану фінансового ринку. Важливим чинником доступу до різних джерел фінансування суб'єктів господарювання є його розмір та стадія розвитку. Часто розмір підприємства впливає на умови вигідності залучення капіталу. Отже, підприємства мають досягти певного мінімального розміру, забезпечити довіру до себе, що дозволить їм залучати кошти з різноманітних джерел на фінансовому ринку.

¹⁴ Małgorzata Starczewska-Krzysztozek *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju*. – PZU, 2014. – 90 s.

¹⁵ Zuzek D. *Źródła finansowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej* / D. Zuzek // *Zarządzanie i Finanse*. – 2013. – R. 11, nr. 1, cz. 3. – S. 517-528.

¹⁶ Zuzek D. *Problemy w finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych w małych i średnich przedsiębiorstwach*. / D. Zuzek // *Polskie Stowarzyszenie Zarządzania Wiedzą*. – 2011. – №43. – S. 191-200.

В основі державної стратегії підтримки МСП в Польщі визначено такі завдання: підвищення інноваційності малих підприємств; вдосконалення системи навчання і підготовки кадрів для малого підприємництва; сприяння пошуку фінансових джерел для розвитку бізнесу; дерегулювання економіки та мінімізація бюрократичних процедур; сприяння експортній діяльності малих підприємств. Це є в цілому обґрунтованим, оскільки виявлено, що факторами, які сприяють розвитку малого і середнього бізнесу в країні, є високий рівень освіченості підприємців, вкладання капіталів особами, які повернулися з-за кордону, де вони його заробили своєю працею. Разом із цим, порівняно з країнами ЄС, польському малому і середньому бізнесу притаманний низький рівень інноваційності.

Для реалізації державної стратегії підтримки МСП в Польщі урядом визначено ефективні стратегічні інструменти підтримки: спеціальні економічні зони; промислові та технологічні парки; інкубатори підприємництва; кластери; позичкові та гарантійні фонди; підтримка місцевих ініціатив.

На першому етапі планувалося створити особливі економічні зони на двадцять років, але уряд прийняв рішення про продовження терміну існування 14 зон до 2026 р.: Каменногурської, Катовицької, Костшинсько-слубицької, Краківської, Легницької, Лодзінської, Мелецької, Поморської, Слупської, Стараховицької, Сувальської, Тарнобжегської, Валбжихської, Вармінсько-Мазурської. Основними завданнями цих зон є залучення інвесторів, створення нових робочих місць. Підприємства, що працюють в такій зоні, мають право на пільгове оподаткування. Держава також може відшкодувати нерезидентам до 50% витрат на купівлю або користування продуктами інтелектуальної власності, результатів наукових досліджень, у разі якщо вони стосуються виробництва якісно нової продукції або послуг.

Також, польським урядом було виділено кілька пріоритетних напрямів, за якими передбачено субсидування за державний коштів: капітальне будівництво, розвиток міської інфраструктури, розвиток альтернативної енергетики. В цілому до 2020 р. в Польщі на інноваційні проекти планується виділяти до 3% ВВП.

Для управління коштами, які виділяються з державного бюджету і Європейського Союзу для підтримки підприємництва в сферах інноваційної економіки, людського капіталу та розвитку Східної Польщі, діє спеціальна урядова структура – Польське агентство з розвитку підприємництва (PARP), особливу увагу в роботі якого, в першу чергу, приділяється потребам малих і середніх підприємств. Метою діяльності цього Агентства є реалізація програм розвитку економіки і особливо в області стимулювання розвитку малих і середніх підприємств; розвитку експорту; регіонального розвитку; використання нових технологій; створення нових робочих місць, протидії безробіттю та розвитку людських ресурсів. Відповідно, основними інструментами підтримки підприємництва є дотації суб'єктам малого підприємництва та установам, які підтримують їх розвиток, а також інноваційних позик; консультаційні та експертні послуги; навчання підприємців, співробітників підприємств, посадових осіб державних органів; полегшення доступу до економічної і технічної інформації, розробкам і

аналізу; організація інформаційних заходів. Реалізація програм Агентства відбувається через Регіональні інститути фінансування, в якості яких частіше виступають Агентства регіонального розвитку (АРР). На місцевому та державному рівні створено також національні та регіональні фонди захисту навколишнього середовища та управління водними ресурсами, які надають фінансову допомогу тим підприємствам, які інвестують в екологічно чисті технології.

Якщо в перші роки діяльності польських АРР основним джерелом їх фінансування були проекти уряду Великої Британії, програми ЄС, то з кінця 1990-х рр. більшість агентств починають функціонувати без зовнішньої фінансової допомоги, за рахунок власної діяльності, що здійснюється на платній основі. Основні напрямки діяльності польських АРР – це підприємницька, інноваційна діяльність, рекламування регіону серед іноземних інвесторів, підготовка чи допомога органам влади та приватним структурам у створенні стратегій регіонального розвитку тощо. Сьогодні діяльність польських агентств регіонального розвитку передбачає їх комерціалізацію і переважно автономне фінансування.

АРР в Польщі створюється за ініціативою органів місцевого самоврядування, воєводства, громадських об'єднань тощо та функціонують у вигляді акціонерних компаній. Вагомий вплив на розвиток Агентств регіонального розвитку мають державні організації Агентство індустріального розвитку та Польське агентство регіонального розвитку, Національна асоціація агентств регіонального розвитку, Європейська асоціація агентств регіонального розвитку.

Отже, Агентства регіонального розвитку реалізують фінансову підтримку малих і середніх підприємств за власними програми, програми уряду Польщі і ЄС. На відміну від комерційних банків, які надають кредити успішно функціонуючим підприємствам, АРР кредитують бізнес підприємців-початківців.

На місцевому та державному рівні створено також національні та регіональні фонди захисту навколишнього середовища та управління водними ресурсами, які надають фінансову допомогу тим підприємствам, які інвестують в екологічно чисті технології.

В результаті системи підтримки підприємництва в Польщі функціонує близько три тисячі некомерційних організацій: господарських палат, організацій ремісників, самоврядних організацій підприємців, професійних і галузевих об'єднань тощо. На підтримку підприємців спрямовується близько 20% коштів, що виділяються з фондів ЄС. В результаті формується сфера професійного обслуговування бізнесу, в тому числі фінансового посередництва – банки, біржі, брокерські контори, страхові організації та ін. У цілому це сприяє розвитку сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва.

Ефективною формою непрямої фінансової підтримки МСП є інкубатори, основною метою яких є забезпечення малих і середніх підприємств площею, офісним сервісом, послугами з розвитку бізнесу (доступом до фінансування, маркетингу та менеджменту). З 1990 р. по 2010 р. кількість бізнес-інкубаторів

в Польщі зросла з 27 до 750. Особливо значущими серед них є академічні бізнес-інкубатори, створені на базі провідних державних університетів, що дозволяють студентам розвивати свої підприємницькі ідеї (за 7 років 5200 ідей були втілені в життя). На сьогодні мережа академічних бізнес-інкубаторів в Польщі об'єднує 31 університет і понад 1400 фірм. Інкубатори допомагають знайти не тільки офісні приміщення високого стандарту, але і бізнес-партнерів, інвесторів.

Непрямою фінансовою підтримкою МСП в Польщі також є забезпечення державою займів та банківського поручительства та венчурне фінансування. В 2011 р. вже в Польщі діяло 64 кредитних фондів, капітал яких становив 226 млн євро, і 51 фонд кредитного поручительства з капіталом 320 млн євро. Лише в 2011 р. венчурні фонди вклали понад 688,7 млн євро в інвестиції 67 польських фірм, включаючи переважно підприємства малого бізнесу.

Розширюється підтримка фінансового розвитку малих і середніх підприємств в Польщі за рахунок допомоги ЄС.

3 серпня 2014 р. в ЄС діє програма «Конкурентоспроможність малих і середніх підприємств» (COSME), яка пропонує два фінансових інструменти, що допомагають МСБ вирішити проблему доступу до грошових коштів. Перший – гарантування кредитів. Фінансові установи, які висловили бажання брати участь в програмі, можуть заручитися гарантією з боку ЄС під час видачі кредиту невеликому або зовсім новому підприємству, яке не має кредитної історії або цінної застави. Другий інструмент – схема «Капітал заради зростання», в межах якого ЄС вкладає кошти в фонди, які готові ризикувати та інвестувати в невеликі, але перспективні на їх думку фірми. Пріоритет надається компаніям, що працюють на зовнішніх ринках.

У квітні 2016 р. компанія «Raiffeisen Leasing» підписала угоду з Європейським інвестиційним фондом про пріоритетне фінансування польських фірм. У цілому на дві програми – COSME і Horyzont 2020 («Горизонт 2020») – буде виділено 670 млн злотих (близько 150 млн євро). Кошти призначені для підтримки польських малих і середніх підприємств. Отже МСП можуть розраховувати на лізинг або кредит в цілому на суму 520 млн злотих (120 млн євро), а в рамках програми «Горизонт 2020», яка спрямована на підтримку інновацій, передбачено фінансування підприємств в обсязі 120 млн злотих (27 млн євро).

Втім майже 1/3 малих і середніх польських підприємств не задоволені наявністю інформації щодо фондів ЄС. За опитуваннями [17] 89% малих і середніх підприємств ніколи не застосовували дофінансування з фондів ЄС. З тих 11%, що отримували фінансування фондів ЄС, у більшості випадків тільки один раз (7%). Частіше заявки на кошти фондів ЄС подають мікро- і малі підприємства, ніж середні. Але рівень задоволення заявок більший для середніх. Як правило, задоволення заявки не гарантує 100% її фінансування.

¹⁷ Małgorzata Starczewska-Krzysztozek *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju*. – PZU, 2014. – 90 s.

На сьогодні в Польщі в системі підтримки підприємництва функціонує близько трьох тисяч некомерційних організацій: господарських палат, організацій ремісників, самоврядних організацій підприємців, професійних і галузевих об'єднань тощо. На підтримку спрямовується близько 20% коштів, що виділяються з фондів ЄС. У результаті формується сфера професійного обслуговування бізнесу, в тому числі фінансового посередництва – банки, біржі, брокерські контори, страхові організації тощо. У цілому це сприяє розвитку сучасної фінансової інфраструктури підтримки підприємництва.

Серед основних проблем розвитку МСП в Україні за результатами опитування підприємців виявлено корупцію в органах влади (65% опитаних), обмежений доступ до фінансових ресурсів (57%), податковий тиск (54%). Разом із цим, серед очікуваних напрямів підтримки підприємництва визначено саме фінансово-кредитну (78%), інфраструктурну (68%), стимулювання інновацій та експорту (65%) [18].

Відповідно даним Комітету статистики України [19] власний капітал середніх підприємств на кінець 2014 р. становить 19,3% сукупного капіталу, малих – 20,4%, мікропідприємств – 23,9% (великі підприємства 33%), довгострокові зобов'язання відповідно – 26,0%, 20,8%, 18,6% (21,1%), поточні зобов'язання – 54,65%, 58,8%, 57,5% (45,9%). Частка кредитів, спрямованих на МСП, в загальному кредитному портфелі комерційних банків становить 15%. Хоча ще на початку десятиліття в структурі капіталу вітчизняних малих підприємств власні джерела становили понад 60%, за рахунок банківського кредитування забезпечувалося не більше, ніж 16% загального капіталу, державне фінансування становило лише 6% [20].

На жаль, такі зміни пов'язані не з розширенням та диверсифікацією джерел фінансування МСП, а фінансово-економічною та соціально-політичною нестабільністю в країні. За результатами 2014 р. отримали збитки 37,4% середніх підприємств, 33,5% малих та 33,1% – мікропідприємств. Рентабельність діяльності в 2014 р. для великих підприємств становила – 11,1%, середніх – -12,5%, малих – -26,5%, мікропідприємств – -40,2%. В 2014 р. середніми підприємствами залучено 33% сукупних капітальних інвестицій в матеріальні активи, малими – 15%, мікропідприємствами – 5%; в машини і

¹⁸ Основні перепони у розвитку та напрями підтримки підприємництва. // Національна платформа малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2016/10/perepony.png>

¹⁹ Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Статистичний збірник. 2014. – К., 2015. www.ukrstat.gov.ua

²⁰ Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. / І.А. Ломачинська. // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2012. – том 17, вип. 3-4. – С. 137-143.

обладнання відповідно 38%, 15%, 4%, в нематеріальні активи – 47%, 8%, 1%. У цілому це свідчить про низьку інвестиційну та інноваційну активність МСП в Україні. Ставки по банківських кредитах для МСП в цілому не відрізняються від ставок для інших суб'єктів господарювання і становлять 16-26%, що є занадто високим.

На сьогодні МСП в Україні отримують допомогу від Фонду підтримки підприємництва України та за Регіональними програмами підтримки підприємництва, які існують в 10 областях країни. Разом із цим, фінансова підтримка вкрай обмежена, програми не користуються популярністю серед підприємців, відсутня мотивація їх використання в результаті високих адміністративних витрат тощо.

Доступна для українських МСП допомога і міжнародних та європейських фондів. Серед міжнародних слід відзначити програми Міжнародної фінансової корпорації (Ukraine Sustainable Energy Finance Program, Ukraine Resource Efficiency Program, IFC Ukraine Residential Energy Efficiency Project, Ukraine Agri-Insurance Development Project, Ukraine Agri-Finance Project), Європейського банку реконструкції та розвитку (The Eastern Partnership SME Finance Facility), Німецько-українського фонду (програма мікрокредитування, програма рефінансування агросектору), Німецького державного банку розвитку (European Fund for Southeast Europe). Серед європейських це, перш за все, COSME, InnoFin («Горизонт-2020»), Creative Europe, EaSI Програма зайнятості та соціальних інновацій. Однак, підприємці в більшості випадках про ці програми не знають або, якщо і володіють інформацією, використовують обережно. Часто для використання допомоги фондів підприємці не мають достатнього досвіду.

Важливим завданням сучасної підтримки вітчизняних МСП є їх інтернаціоналізація, оскільки це не лише підвищує їх інноваційність, конкурентоспроможність, а й здатність до самофінансування, зростання прибутковості, залучення додаткових фінансових ресурсів та їх більш ефективного використання. Досвід Європейського Союзу в цілому та Польщі зокрема свідчить, що для цього доцільно підтримувати практики підвищення обізнаності підприємців; розширювати доступ до високоякісної інформації; навчати та підвищувати кваліфікацію персоналу; створювати мережі МСП; підтримувати фінансові потреби в інтернаціоналізації, прикордонні зони та транскордонне співробітництво й ін.

Отже, враховуючи сучасний стан національної економіки, фінансової системи та соціальної сфери, удосконалення системи державної підтримки малого підприємництва, зокрема за рахунок заходів щодо оптимізації механізму фінансового забезпечення, представляється вкрай важливим. У контексті цього вирішальним є розробка і реалізація комплексу заходів по трьом напрямкам державної підтримки МСП в Україні: організаційно-структурному, фінансово-податковому і майновому [21]. В рамках першого

²¹ Ломачинська І.А. Формування джерел фінансового забезпечення розвитку суб'єктів малого підприємництва. / І.А. Ломачинська. // Вісник

напрямку уваги потребує подальше вдосконалення єдиних, прозорих механізмів, процедур реєстрації та діяльності суб'єктів МСБ, їх державної фінансової підтримки, діяльності вже створених інститутів фінансової підтримки; сприяння розвитку співпраці малого і крупного бізнесу, зокрема шляхом підтримки доброякісної конкуренції, поширенням франчайзингу, субпідряду, лізингу, обов'язковим залученням великими підприємствами малих при державних закупівлях, зовнішньоекономічній діяльності; розвиток консалтингової, інформаційної, аудиторської допомоги та підвищення фінансово-економічної грамотності підприємців; розширення залучення у систему фінансової інфраструктури міжнародних та недержавних організацій допомоги малому бізнесу. Розвиток фінансово-податкової підтримки державою МСП потребує, перш за все, вирішення протиріч щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обов'язкового пенсійного і соціального страхування. Також важливим є активне залучення у систему державних закупівель; пільгове кредитування, додаткові податкові (канікули, кредити) та митні пільги у відповідності до чітко визначеного цільового призначення фінансової підтримки, зокрема щодо розробки й впровадження інновацій, модернізації, розвитку депресивних регіонів або окремих видів діяльності; розширення участі місцевих органів влади у фінансовій підтримці суб'єктів МСБ; стимулювання учасників фінансового ринку, зокрема комерційних банків, страхових і лізингових компаній, венчурних фондів, у кредитуванні і страхуванні МСП. Українським важливим на сьогодні є удосконалення майнової підтримки фінансового розвитку суб'єктів підприємництва, що не можливо без надання першочерговості МСП при оренді приміщень, обладнання державної власності; забезпечення пільгових умов фінансовим інститутами, які працюють з такими підприємствами; гарантій по кредитах за рахунок державного майна; інноваційної підтримки.

Отже, визнаючи важливу роль МСП в економіці України, слід констатувати, що структура їх фінансування неоптимальна: переважною формою є самофінансування, а накопичення заборгованості пов'язано, перш за все, зі збитками, в той час, як саме залучені джерела мають забезпечувати їх ефективний розвиток. Доступність цих джерел для МСБ на сучасному етапі обмежена в результаті відсутності ефективної державної регуляторної політики та недосконалої інфраструктури фінансової підтримки МСП. Відповідно реалізація комплексної системи заходів щодо удосконалення системи державної підтримки малого підприємництва дозволить удосконалити механізми його фінансування, що, в свою чергу, розширить джерела фінансування, підвищить ефективність використання фінансових ресурсів, активізує інноваційний розвиток МСБ в цілому. Це особливо підвищує роль таких альтернативних джерел фінансового розвитку вітчизняних МСП, як лізинг і форфейтинг, венчурне та грантове фінансування.