

даному напрямі. Досить оптимістичним моментом можна вважати і той факт, що у 2023 році Міністерством економіки України передбачено зростання ВВП на рівні 3,2 %. Означений прогноз базується на тому, що активна фаза бойових дій в Україні закінчиться вже влітку.

Бібліографічний список:

1. Дія Сіті: Актуальна добірка матеріалів від експертів LIGA ZAKON. Головна задача – вистояти. Що турбує бізнес в Україні під час війни, Україна, 22 червня 2022. С. 1-2.
2. Деревянко А. Бізнес продовжує працювати незважаючи на війну та руйнування. *Юридична газета*. 2022. С. 1.
3. Сайт RBC. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/glavnaya-zadacha-vystoyat-bespokoit-biznes>
4. Сайт Unian. URL: <https://www.unian.ua/economics/finance/mi-povernulisyayak-ukrajinskiy-biznes-vidnovlyuye-robotu-pid-chas-viyini-novini-ukrajina-11824872.htm>
5. Соціальна відповідальність бізнесу у період воєнного стану. *European Business Association*. *European Business Association*. URL: <https://eba.com.ua/sotsialna-vidpovidalnist-biznesu-u-period-voyennogo-stanu/>

УДК: 334:65

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД ПІДТРИМКИ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Шандова Н.В., доктор економічних наук, професор,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6278-1143>
Латкіна С.А., здобувач третього рівня вищої освіти,
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6779-830X>
Херсонський національний технічний університет,
м. Хмельницький Україна

У провідних розвинених країнах, внесок сегменту малих і середніх підприємств (МСП) в обсяг загального експорту досить істотний і коливається від 25 % до 50 %, тому ці країни пропонують різні види підтримки експорту для підприємств малого й середнього бізнесу, зокрема, гарантування експортних кредитів, попереднє фінансування (покриття частини витрат експортера на початкових стадіях), надання обігових коштів.

У Європейському Союзі підтримка експортної діяльності здійснюється переважно шляхом надання субсидій, кредитів і кредитних гарантій, яка реалізується організаціями Європейської Комісії, або через фінансовані нею програми. Підтримка Єврокомісією експортної діяльності МСП поширюється на всі види транскордонної торгівлі, як усередині ЄС, так і за його межами. Єврокомісія налічує більш 130 представництв й офісів по усьому світу, які допомагають європейським невеликим компаніям вийти на зовнішні ринки. Допомога надається через національні або регіональні банки, кредитні інститути або інвестиційні фонди, розташовані в країні походження МСП; основне завдання цих програм – збільшення обсягу доступних кредитів для МСП, а також заохочення фінансових посередників до розширення кредитування сегменту МСП. Також Європейським союзом безпосередньо організована підтримка процесу інтернаціоналізації європейських МСП через фінансування або створення спеціалізованих організацій, мета яких – максимальне сприяння МСП, що прагнуть до експортної експансії. Форми реалізації такої підтримки – організаційна (здійснювана через програму Enterprise Europe Network, у рамках якої організуються бізнес-зустрічі й переговори з потенційними замовниками, забезпечується просування експортної діяльності МСП на ринки країн Євросоюзу) та інформаційна (здійснювана за допомогою інформування МСП щодо механізмів експортної підтримки як в області правил і регулюючих норм, так і безпосередньо при здійсненні експортної експансії) [5].

Для цілей підтримки МСП Єврокомісія використовує два інститути: європейський інвестиційний фонд (EIF, European Investment Fund) і фінансову структуру, створену спеціально для підтримки МСП, діяльність яких спрямована на підтримку інвестицій МСП у технологічний розвиток, інновації й транскордонне розширення діяльності підприємства, а також на надання гарантій по позиках для МСП, наданим фінансовими інститутами. Довгостроковим кредитором МСП виступає Європейський інвестиційний банк (EIB, European Investment Bank), який забезпечує доступні «довгі» кредити для інвестиційних проєктів, займається наданням позичок, технічної допомоги, наданням гарантій.

Найбільший розвиток система підтримки експорту МСП одержала в Німеччині, Франції і Великобританії.

У Франції МСП меншою мірою беруть участь у транскордонній торгівлі, чим компанії подібного розміру інших країн ЄС. Згідно з

офіційними даними, у Франції приватний бізнес менш схильний до експорту, чим у Німеччині, але більшою мірою, чим у Великобританії [4]. Французькі МСП, як правило, експортують свою продукцію на ринки тих країн, які розташовані поблизу від Франції. 68% французьких товарів експортуються в країни ЄС. Близько половини французьких фірм вивозять продукцію лише в 1-2 країни. В останні роки ними стали Бельгія й Швейцарія, близькі з географічної й культурної точки зору. Підтримка експортної діяльності здійснюється урядом Франції через Міністерство економіки й промисловості, Агентство по конкурентоспроможності, промисловості й послугам (DGCIS, Directorate General of Commercial Intelligence and Statistics) і підзвітне Міністерству економіки Агентство по міжнародному бізнес-розвитку (Ubifrance), які надають інформацію про закордонні ринки й супроводжують представників МСП на міжнародні торговельні виставки.

Пряма державна фінансова підтримка експортної діяльності французьких МСП здійснюється по двом основним програмам від Ubifrance: надання позик на суму від 20 до 80 тис. євро строком до 6 років на покриття видатків на товари й послуги, необхідні французьким фірмам для виходу на закордонні ринки; програма SIDEX надає короткострокову допомогу для завершення експортних проєктів МСП на суму 7,5 тис. євро для підприємств, розташованих у Франції.

У Німеччині розглянутий сегмент бізнесу представлений досить активними експортерами. Близько 12% німецьких підприємств поставляють свою продукцію на експорт і 59% з них належать до категорії малих і середніх підприємств [1]. Німецькі державні інститути пропонують безліч програм підтримки розвитку МСП на національному, регіональному й місцевому рівнях. Деякі із цих програм є частиною регіональної економічної політики, мета якої – скорочення розриву в економічному розвитку окремих регіонів країни [2]. Політика підтримки малого бізнесу в Німеччині передбачає скорочення адміністративних перешкод, надання вільного доступу до позикового фінансування, скорочення податкових ставок.

Федеральне міністерство економіки й технологій Німеччини виступає ключовим інститутом в області просування експорту товарів і інвестицій. Міністерство тісно співпрацює із приватним сектором з метою розробки необхідних для цього інструментів і підвищення їх ефективності в умовах нестабільності. Агентство по торгівлі й інвестиціям, підзвітне Міністерству економіки, сприяє просуванню

промислових і технологічних інвестицій на території Німеччини та надає німецьким МСП інформацію про закордонні ринки, що дозволяє їм приймати більш правильні рішення при виборі можливого ринку збуту. Федеральне агентство по економіці й експортному контролю, також підвітне Міністерству економіки, надає інформацію, що стосується експортного контролю та допомогу в просуванні продукції німецьких МСП за рубежом.

Також безпосередню підтримку німецьким компаніям-експортерам надає державний банк розвитку KfW. У якості основних компонентів програми прямої державної підтримки можна назвати: пільгові позики, які надаються з більш низькою процентною ставкою; кредитні й інвестиційні гарантії, які надаються агентством Euler Hermes, та формують істотну підтримку в торгівлі Німеччини із країнами, де існує більш високий рівень ризиків; програма KfW «МСП за рубіж» («Mittelstand program, abroad») надає низькопроцентні позики німецьким МСП, що здійснюють інвестиції за рубежом [2].

У Великобританії малих і середніх компаній налічується близько 5 млн., на частку яких доводиться більш 59% зайнятих [3]. Підтримка експортної діяльності малого й середнього бізнесу в країні включає рекомендації щодо того, як почати експортну діяльність, яким способом підвищити ефективність експорту на вже відомих ринках і як вийти на нові. Серед основних державних інститутів, що надають таку підтримку – Державний департамент міжнародної торгівлі (Department for International Trade), що діє разом з Департаментом експортного фінансування (UK Export Finance, UKEF), а також Департамент бізнесу, енергетики й промислової стратегії (Department for Business, Energy and Industrial Strategy). У рамках департаменту пропонуються гарантійні схеми для одержання фінансування підприємствами малого й середнього бізнесу.

З метою заохочення експортної експансії МСП уряд Великобританії розробив кілька програм, що передбачають надання інформаційної, консультаційної й технічної допомоги тим компаніям, які не мають досвіду зовнішньоекономічної діяльності й бажають вийти на закордонні ринки. Держава надає експортерам фінансову допомогу для виконання зовнішньоторговельних контрактів, а також закордонних інвестицій, надаючи державні гарантії при страхуванні угод. Департамент міжнародної торгівлі пропонує програми підтримки експортної діяльності, такі як «Паспорт експортної діяльності» («Passport to Export») – програма націлена на надання допомоги фірмам, що здійснюють експорт своєї продукції вперше; «Шлях до

росту» («Gateway to Global Growth») – призначена для тих компаній, які вже здійснюють експортну діяльність і прагнуть збільшити свої закордонні продажі, у тому числі й на нових ринках; «Схема експортного маркетингу» («Export Marketing Research Scheme») – орієнтована як на експортерів-початківців, так і на досвідчених і пропонує аналіз стратегії освоєння нових ринків, підтримку у закордонних візитах, пошук потенційних бізнес-партнерів [3].

Таким чином, можна визначити дві моделі організації національних систем для підтримки експортної діяльності МСП у розвинених країнах. Перша модель (Великобританія), ґрунтується на збереженні свободи господарювання й ведення зовнішньоекономічної діяльності. Зусилля держави спрямовані на використання переважно непрямих заходів підтримки, включаючи інформаційно-консультаційну й фінансову підтримку, у тому числі, надання експортних кредитів і гарантій, страхування й ін. Друга модель (країни ЄС) заснована на залученні агентів і банків, при цьому експортна діяльність фінансується також за рахунок підтримки, але в діяльності МСП стимулюється інноваційна складова, їх технологічний розвиток.

Для підтримки експортної складової в діяльності українських малих і середніх підприємств необхідно також застосовувати комплексний підхід, що допоможе малому й середньому бізнесу просуватися на зовнішні ринки й знаходити нових партнерів, розбудувувати економічну взаємодію.

Бібліографічний список:

1. Cernat L. et al. SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. *Directorate General for Trade European Commission*. 2014. № 2014-3.

2. Fuhrmann B. SME-Promotion in Germany. *A paper on behalf of the Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit. GmbH (GTZ)*. 2002.

3. Roads to Success: SME Exports. Authority of the House of Lords. London, 2013. 134 p. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/ld201213/ldselect/ldsmall/131/131.pdf>

4. The Facts About EXIM Bank. Export-Import Bank of the United States. 2017. URL: <https://www.exim.gov/about/facts-about-ex-im-bank>

5. Wymenga P., Plaisier N., Vermeulen J. Study on support services for SMEs in international business. ECSIP Consortium, Rotterdam. 2013. T. 549. № 179. pp. 389-400.