

Г. П. Бортніков

кандидат економічних наук, ризик-менеджер Німецько-Українського фонду, ДУ "Офіс управління проектами міжнародних проектів фінансового співробітництва", Київ, Україна, gbgood@ukr.net
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8388-6721>

О. О. Любіч

доктор економічних наук, професор, заслужений економіст України, віце-президент ДНУ "Академія фінансового управління", Київ, Україна, alyubich@ukr.net
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9339-4242>

**КРЕДИТНЕ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ
ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНИХ ПРОГРАМ СТИМУЛЮВАННЯ
ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ**

Анотація. У статті розглянуто кредитування новостворених підприємств у контексті сприяння економічному розвитку України. Оскільки започаткування власного бізнесу є альтернативою найманій праці та безробіттю, зменшує соціальне напруження, у світі широко використовується набір фінансових інструментів підтримки стартапів, таких як гранти, субсидії, кредити. Поняття "стартапи" включає технологічні, інноваційні підприємства, а в ширшому значенні – будь-які щойно створені й зареєстровані суб'єкти підприємництва. Різновидом початкового бізнесу є підприємства, що демонструють високі темпи зростання. Зазначено, що національні програми розвитку стартапів доцільно зорієнтувати на підтримку інноваційних технологій, у т. ч. у сфері комп'ютеризації, діджиталізації, екології, енергозбереження. Окремим напрямом має стати розвиток імпортозаміщення та виробництва експортної продукції з високою доданою вартістю. Розпорядником бюджетних коштів повинне виступати національне агентство з розвитку підприємництва. Роль банків – агентів програми підтримки стартового бізнесу можуть виконувати державні банки з широкою регіональною мережею, активні в кредитуванні малого й середнього бізнесу.

Ключові слова: підприємництво, державна політика, державна підтримка, кредитування, інновації, малий і середній бізнес, кредитування реального сектору економіки.

Рис. 2. Табл. 4. Літ. 31.

Gennady Bortnikov

Ph. D. (Economics), German-Ukrainian Fund, SI "Office for the Management of International financial cooperation Projects", Kyiv, Ukraine, gbgood@ukr.net
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8388-6721>

Oleksandr Lyubich

Dr. Sc. (Economics), Professor, Honored Economist of Ukraine, SESE "The Academy of Financial Management", Kyiv, Ukraine, alyubich@ukr.net
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9339-4>

**STARTUP CREDIT FINANCING AS A COMPONENT
OF STATE PROGRAMS TO STIMULATE ECONOMIC GROWTH**

Abstract. The middle class creates a stabilizing layer of the open opportunity society, allowing common people to reach a state of wealth even from the level of unemployment. The concept of "startup" in the broad sense means not only the entrepreneurship since its official registration but includes the stage of preparation of a business idea. The business

© Бортніков Г. П., Любіч О. О., 2018

is treated as matured if it has the following features: acquisition of another company for further development, transformation in a subsidiary of a large corporation, an increase in the number of staff, turnover and excess assets of a small business, steady profitability, etc. Ukraine has no efficient financial instruments to support startups and requires a law on entrepreneurship. As a target group for such Government's programs, it is expedient to identify people aged 20-39, the unemployed, employed or self-employed, as well as those who do not conduct any business activity at least one year before the date of requesting funds. The amount of allocated public funds should be determined on the basis of annual state expenditures on the maintenance of unemployed youth and payment of social allowances. State banks with a developed regional network and SME lending activities (Oschadbank, UkrGasBank and PrivatBank) are capable as prime bank-agents of the national start-up support program. The creation of a national agency for entrepreneurship support should allow its functioning as the administrator of the general start-up program. Another program to backup technological start-ups should be administered by existing State Innovative Finance and Credit Entity but preconditioned by sound corporate governance standards in terms of transparency and accountability in the provision of funds to beneficiaries to prevent corruption risks.

Keywords: entrepreneurship, state policy, state support, lending, innovation, small and medium business, lending to the real sector of the economy.

JEL classification: G31, G38, M13, O43.

Г. П. Бортников

кандидат экономических наук, риск-менеджер Немецко-Украинского фонда, ГУ "Офис управления проектами международных проектов финансового сотрудничества", Киев, Украина

А. А. Любич

доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Украины, вице-президент ГУНУ "Академия финансового управления", Киев, Украина

**КРЕДИТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАРТАПОВ
КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ
СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА**

Аннотация. В статье рассмотрено кредитование новообразованных предприятий в контексте содействия экономическому развитию Украины. Поскольку основание собственного бизнеса является альтернативой наемному труду и безработице, уменьшает социальное напряжение, во всем мире широко используется набор финансовых инструментов поддержки стартапов, таких как гранты, субсидии, кредиты. Понятие "стартапы" включает технологические, инновационные предприятия, а в более широком смысле – любые недавно созданные и зарегистрированные субъекты предпринимательства. Разновидностью начального бизнеса являются предприятия, демонстрирующие высокие темпы роста. Отмечено, что национальные программы развития стартапов целесообразно сориентировать на поддержку инновационных технологий, в т. ч. в сфере компьютеризации, диджитализации, экологии, энергосбережения. Отдельным направлением должно стать развитие импортозамещения и производства экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью. Распорядителем бюджетных средств должно выступать национальное агентство по развитию предпринимательства. Роль банков – агентов программы поддержки стартового бизнеса могут выполнять государственные банки с широкой региональной сетью, активные в кредитовании малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, государственная политика, государственная поддержка, кредитование, инновации, малый и средний бизнес, кредитование реального сектора экономики.

Новостворені компанії покладаються переважно лише на власні ресурси підприємця, засновника. Зазвичай кредитування доступне суб'єктам підприємництва, що провадять діяльність і складають фінансову звітність протягом чотирьох і більше кварталів поспіль. Така обережність пов'язана з високим рівнем "смертності" новачків у бізнесі за винятком спеціальних структур, сформованих для отримання фінансування. Таким чином, усі молоді підприємства опиняються за межами доступу до коштів. Агресивне ринкове оточення (конкуренція, нестабільний попит на нові продукти й доступ до ресурсів) та слабкий запас міцності (капіталу, маржі прибутку, резерву потужностей) обумовлюють загрозову невизначеність у комбінації із фіксованими погашеннями боргу за кредитами.

Так званий середній клас створює цементуючий прошарок суспільства відкритих можливостей, завдяки чому навіть безробітний здатний стати можливим. Започаткування власного бізнесу є альтернативою найманій праці й безробіттю, послаблює соціальне напруження. Тому в усьому світі широко використовується набір фінансових інструментів підтримки стартапів, починаючи з моменту підготовки до створення бізнесу або з перших кроків діяльності компанії. Вкрай важливо надати допомогу бізнесу, що лише створюється, існує як бізнес-ідея, за наявності обґрунтованого бізнес-плану та готовності самого підприємця до його реалізації, шляхом схвалення національної програми фінансової підтримки у формі грантів, субсидій, пільгових кредитів.

В Україні фінансові інструменти для підтримки підприємців-початківців не передбачені або лише декларуються, без надання асигнувань на ці потреби місцевими й державним бюджетам. З урахуванням браку податкових пільг (на сьогодні діє тільки звільнення від сплати податку на землю для новостворених фермерських господарств [1]) зазначене істотно ускладнює розвиток підприємницької активності. Високий рівень корупції в органах, причетних до розподілу фінансової підтримки, відсутність державного агентства з фінансової підтримки стартапів на систематичній основі теж обумовлює відставання України за інноваціями, знижує конкурентоспроможність національної економіки.

З огляду на це, мета статті полягає в узагальненні передового досвіду країн світу у сфері кредитної підтримки приватного бізнесу на старті, який може бути використаний в Україні для її сталого економічного розвитку.

Дослідження вітчизняних учених з окресленої тематики проводяться у двох напрямках: фінансової підтримки інноваційних заходів діючих підприємств та загальної підтримки започаткування бізнесу в Україні. І. В. Колодзяна, К. Е. Борблік подають перелік видів фінансування бізнесу та аргументують розроблення механізму стимулювання інноваційного процесу [2]. І. М. Манаєнко, А. І. Кравець виступають за надання банками кредитів на довгострокові проекти, а саме зниження процентної ставки або її часткової оплати державою, але не пропонують шляхи реалізації своєї ідеї [3]. Питання фінансового забезпечення малого бізнесу порушують В. М. Галь [4], О. А. Сич

і К. І. Дьокіна [5], котрі надають загальну характеристику кредитування підприємств, проте не розмежовують поняття малого й початкового бізнесу. Розгорнуту картину державної підтримки бізнесу в зарубіжних країнах дає Г. О. Поліщук, не виокремлюючи при цьому допомогу на старті [6].

Україна посідає 43-є місце за Глобальним індексом інновацій [7]. За 2017 р. вона не досягла прогресу щодо полегшення започаткування бізнесу, зміцнення юридичних прав позичальників і кредиторів та поліпшення обміну інформацією про кредити, тому отримала 76-е місце за Індексом легкості ведення бізнесу Світового банку [8]. Водночас спостерігалися певні зміни на краще, а саме: спрощення видачі дозволів на забудову, посилення захисту дрібних інвесторів шляхом вимоги оприлюднення інформації про операції пов'язаних сторін, зменшення ставки єдиного податку на соціальне страхування. Зокрема, за показником “Започаткування бізнесу” наша держава посідає 52-е місце, “Дозволи на будівництво” – 35-е, “Підключення до електропостачання” – 128-е, “Реєстрація майна” – 64-е місце. Нижче наведена статистика (табл. 1) засвідчує позитивну динаміку нових підприємств (zareєстрованих суб'єктів господарювання), однак їхня частка в загальній кількості вітчизняних компаній залишається низькою, що вказує на “старіння” бізнесу.

Індекс настроїв малого бізнесу 2018 р. уперше складався Європейською бізнес-асоціацією спільно з компанією “Ліга:Закон” у межах проекту “Unlimit

Таблиця 1. Динаміка відкриття підприємств протягом 2014–2016 рр., %

Країна	Приріст за період	Частка нових підприємств
Вірменія	11,2	1,74
Азербайджан	6,4	1,03
Білорусь	2,7	1,09
Болгарія	17,9	10,89
Хорватія	4,2	4,96
Чехія	14,4	3,98
Естонія	17,0	20,76
Грузія	20,9	8,37
Угорщина	-8,8	3,38
Казахстан	0,0	2,24
Киргизія	20,4	1,27
Латвія	-25,8	8,04
Литва	-25,1	3,33
Молдова	-6,3	1,75
Польща	44,3	1,66
Румунія	31,1	5,61
Росія	1,4	4,34
Сербія	2,6	1,76
Словаччина	49,7	4,70
Словенія	-31,0	3,13
Таджикистан	-35,0	0,18
Україна	44,1	1,54
Узбекистан	24,6	1,01

Складено за даними Світового банку (<http://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/entrepreneurship>).

Ukraine”. На думку 68,2 % респондентів, економічна ситуація в Україні не сприяє розвитку малого бізнесу. Основними чинниками негативної оцінки бізнес-клімату є: інфляція (56,3 %), податкове навантаження (42,24 %), високий рівень корупції (41,9 %) та брак кваліфікованих фахівців (39,3 %). 64,3 % підприємців мали намір збільшити обсяг фінансування свого бізнесу у 2018 р., 82 % компаній потребують кредитних коштів, при цьому 65 % опитаних мають із їх отриманням труднощі, а для 15,5 % із них залучення кредитів “абсолютно неможливе”. 21,6 % респондентів назвали систему оподаткування головною сферою, котра потребує змін, 14,7 % найбільше занепокоєні через недоступність кредитних коштів, для 9 % опитаних найбільш неприйнятним є рівень корупції [9].

Світова практика не дає уніфікованого визначення поняття “стартап”. У часовому вимірі підприємство виникає з моменту його державної реєстрації, хоча може враховуватися й підготовка до неї. Термін “визрівання” становить три й більше років, що заслуговує на окрему увагу, адже впродовж перебування в статусі стартапу підприємець користується багатьма пільгами (фіскальними й монетарними, а також нефінансовими). Зазвичай уже через два-три роки стає зрозумілим, чи вдалою була ідея, заради втілення якої було створене підприємство. Ознаками того, що бізнес уже не є початковим, на наш погляд, є: придбання його потужнішою компанією для подальшого розвитку, відкриття філіалів, збільшення чисельності персоналу (до понад 50 або 100 осіб залежно від галузі), досягнення річних продажів у обсязі 10 млн грн і понад цю суму, сталої прибутковості. Дуже часто вдалі стартапи продаються їх засновниками стратегічним інвесторам чи виходять на публічне розміщення акцій. Ще однією важливою характеристикою завершення фази стартового бізнесу є уповільнення темпів приросту продажів.

Європейська практика виокремлює поняття технологічних стартапів, або підприємств для розроблення новітніх технологій, для реалізації інноваційних проектів. Різновидом таких стартапів є масштабовані бізнеси, скейлапи (*scale-ups*) – початкові підприємства, котрі швидко розвиваються внаслідок розроблення масштабованої бізнес-моделі. Згідно з класифікацією ОЕСР, серед стартапів є фірми, що швидко зростають (*high-growth firms*). До них належать компанії із середньорічним приростом доходів або чисельності персоналу принаймні 20 % за останніх три роки, при цьому така чисельність на початку періоду має становити щонайменше 10 осіб [10]. Зауважимо, що бурхливого розвитку фірма може зазнавати на будь-якій стадії, не тільки на старті. Також у фахових джерелах зустрічається поняття “молоді фірми” (*young firms*), термін існування котрих не перевищує п’яти років [11]. Фірми, що швидко зростають, не обов’язково повинні бути в галузях високих технологій, найчастіше вони виникають у сегменті “бізнес для бізнесу” (B2B). Агресивне зростання може сприйматися кредитором неоднозначно, наприклад, він може піддати сумніву здатність менеджменту керувати компанією на якісно новому рівні та ефективно використовувати власні й залучені фінансові ресурси. Також слід підкреслити, що малі стартапи



Рис. 1. Співвідношення стартапів та інших форм бізнесу

Побудовано авторами.

зазвичай є новоствореними підприємствами порівняно з потужними новачками на ринку, які виникають у результаті поглинання чи реструктуризації великих підприємств, інших економічних змін у життєвому циклі компанії.

Як бачимо з рис. 1, лише частина молодих підприємств (стартапів) є високотехнологічними й такими, що зростають, – А і D, а високі темпи нарощування виробництва та чисельності персоналу можуть бути притаманні компаніям на фазі зрілості – С і Е.

Стартапи зазвичай проходять такі етапи еволюції:

1. Нульова фаза: оцінка ідей, що передують початку роботи.
2. Фаза засівання: створення компанії з метою втілення конкретної ідеї; пошук інвесторів.
3. Фаза розвитку: реалізація проекту досліджень і розробок для втілення ідеї чи інновацій.
4. Фаза прототипу: розроблення й виготовлення першого прототипу продукту; залучення перших клієнтів.
5. Вихід на ринок: освоєння ринку, початок виробництва та інтенсивного маркетингу.

У табл. 2 наведено принципові відмінності початкових бізнесів (стартапів) від масштабованих (скейлапів). Стартап-компанія на ранніх етапах визначає відповідність продукту потребам ринку, експериментує із сегментацією клієнтів та прагне досягти прибутковості, а скейлап-фірма вже випробувала свій продукт на ринку й довела, що виробництво є економічно вигідним. Оскільки початкові та масштабовані бізнеси перебувають на різних етапах зростання, форми їх фінансування теж різні.

Таблиця 2. Порівняння стартапів і скейлапів

Ознака	Характеристика
Відповідність ринку	Скейлапи вдосконалили продукт, натомість стартапи ще експериментують із сегментацією клієнтів, витратами на їх придбання та функціональністю продукту. Скейлапи вже довели привабливість своїх припущень економічною стабільністю. Стартапи не впевнені у швидкій окупності своїх витрат, більшість коштів вони спрямовують на експерименти в пошуках оптимального варіанта. Для більшості технологічних стартапів на пересвідчення в правильності концепту йде близько року
Стадія фінансування	Стартапи, як правило, не мають зовнішнього фінансування або спираються на сімейну допомогу. Інтерес із боку зовнішніх інвесторів і кредиторів посилюється пропорційно перспективам розвитку, а саме наявності надійної команди та ринкових можливостей
Роль учасників команди	На ранніх етапах зростання компанії члени команди одночасно виконують кілька ролей. При переході до статусу масштабованого бізнесу перелік командних функцій у розрахунок на одну людину звужується, відбувається делегування завдань для досягнення зростання
Сприйняття ризиків	У міру збільшення компанії посилюється її несприйняття до високого ризику. На перших кроках успіх технологічного стартапу залежить від здатності швидко рухатись у відповідь на сигнали ринку, інформацію та ідеї. Навпаки, від скейлапів нові інвестори й клієнти очікують швидкого примноження результатів. Чим більше грошей приносить бізнес, тим ретельнішим стає підприємець, коли справа доходить до експериментів і нових ідей
Наявність системного підходу	Стартапи за природою функціонування не мають упорядкованих систем. Багато процесів слід розробляти та змінювати по ходу, без регламентації. Керівникам часто надається свобода в проведенні експериментів, поки не буде визначено найкращий спосіб роботи. Однак надалі для відтворення процесів від них вимагається документувати процеси. Перехід від стартапу до скейлапу означає, що організована система стала більш імперативною для забезпечення контролю якості та своєчасного завершення проєктів

Складено за: Top Characteristics of Startups and Scale-ups: What's the Difference? *RocketSpace*. 2018. March 1. URL: <https://www.rocketSPACE.com/tech-startups/7-key-differences-between-startups-and-scale-ups>.

У сучасних умовах уряди провідних країн світу приділяють дедалі більшу увагу новим підприємствам, що швидко зростають, оскільки вони сприяють не лише примноженню ВВП, а й підвищенню зайнятості, зменшуючи навантаження на бюджет у плані соціальних видатків.

Більшість стартових бізнесів, як показує світовий досвід, або припиняють роботу протягом перших років діяльності, або залишаються дуже малими. Наприклад, через п'ять років 26–58 стартапів із кожної сотні є неактивними, 36–71 мають у штаті менш ніж 10 працівників, наявністю 10 чи більше осіб можуть похвалитися тільки 1–8 стартапів. Чимало молодих фірм зазнають невдачі, коли високі середні темпи зростання комбінуються з низькими показниками виживання [12]. Рівень виживання молодих підприємств у середньому становить трохи вище 60 % через три роки після початку діяльності, до 50 % через п'ять років і ледь більше 40 % через сім років [13].

Одним із основних чинників, які гальмують започаткування та розвиток бізнесу, є брак коштів [11]. Відсутність фінансування унеможливує інвестування малими й середніми підприємствами (МСП) інноваційних про-

ектів, підвищення їх продуктивності, розширення або вихід на нові ринки. Компанії-початківці мають обмежену кредитну історію, в них бракує досвіду, потрібного для складання фінансових звітів і прогнозів. Особливо істотними кредитні обмеження є в країнах із середніми й низькими доходами, де так звані розриви фінансування (незадоволена потреба в коштах) часто виступають головною перешкодою формалізації та розвитку МСП. Кредитні умови для таких підприємств погіршуються після глобальної кризи, з огляду на відсутність або недостатній розмір застави та високі операційні (постійні) витрати для банків у зв'язку з обробленням заяв на отримання кредитів. Спред процентних ставок, що сплачується малим, середнім і великим компаніям, значно збільшився порівняно з докризовим періодом, хоча витрати на фінансування останніми роками неухильно зменшувалися, підвищуючи кредитний ризик для МСП [11].

Аналогічна ситуація спостерігається в Україні (табл. 3), якщо припустити, що банки-кредитори ідентифікували суб'єктів підприємництва достовірно (наприклад, частка категорії “невизначених” суб'єктів у портфелі кредитів банків становить 31 %) [14]. Порівняно з початком року спред між ставками за кредитами великим корпораціям і малим підприємствам істотно знизився – від 4,2 в. п. до 1,6 в. п., проте великі й середні підприємства, котрі здебільшого не є новоствореними, стабільно отримують близько 25 % усіх кредитів банків (за сумами залишку) [14].

Зазвичай українські банки категорично відмовляються кредитувати початкові підприємства, не бажаючи брати надмірний кредитний ризик. Виняток становить програма підтримки підприємництва “Будуй своє” Ощадбанку, головною метою якої є допомога МСП у навчанні, консалтингу та надання фінансової підтримки. Зокрема, можливе надання кредиту до

Таблиця 3. Процентні ставки за новими кредитами у гривні нефінансовим корпораціям за розміром підприємств, %

Період		Усього	Великі	Середні	Малі	Мікро 1	Мікро 2	Мікро 3
2017	Жовтень	11,8	13,5	16,1	19,3	19,6	21,3	19,1
	Листопад	12,8	14,7	16,6	19,2	19,5	20,6	17,0
	Грудень	13,5	15,5	16,8	17,6	19,0	19,8	18,0
2018	Січень	13,8	14,9	16,4	19,1	19,1	19,3	13,9
	Лютий	14,2	15,8	16,3	19,0	19,6	20,4	18,7
	Березень	15,1	16,6	16,2	19,3	19,2	20,6	19,8
	Квітень	15,2	16,6	16,5	19,2	19,3	20,3	19,5
	Травень	15,5	16,7	17,7	19,7	19,2	19,5	18,9
	Червень	15,5	16,6	17,8	19,1	19,2	19,9	19,1
	Липень	15,3	16,6	17,8	19,1	19,4	20,5	19,7
	Серпень	16,3	17,7	18,6	19,2	19,5	20,5	19,9

Примітки. Мікро 1 – підприємства з річним доходом від 500 тис. до 2 млн євро; мікро 2 – підприємства з річним доходом 50–500 тис. євро; мікро 3 – підприємства з річним доходом до 50 тис. євро.

Джерело: Процентні ставки депозитних корпорацій за новими кредитами / Нац. банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.

250 тис. грн без застави. Крім того, Ощадбанк співпрацює з державними адміністраціями в усіх областях України [15]. Утім, у процесі детального аналізу його пропозицій виявляється, що фінансові продукти розраховані на звичайний бізнес, без виокремлення певних із них для початкового підприємства.

Банки відмовляють підприємцям, котрі не мають професійного досвіду роботи в обраній сфері, вміння керувати бізнесом та не набрали клієнтську базу. Між тим перелічені недоліки іноді долаються з часом: зростають обороти, створюються активи, накопичується досвід, формується клієнтська база, й бізнес стає привабливим для кредиторів. Ризик відмови в кредитній заявці й моральної безвідповідальності самих позичальників посилюється для молодих, інноваційних підприємств, які не мають кредитної історії чи застави для забезпечення останньої. Навіть надання особистих гарантій (поруки) помітно не зміцнить кредитну дисципліну. Через свій профіль підвищеного ризику компанії, що швидко зростають, теж зазвичай страждають від частіших відмов у наданні кредитів, ніж середньостатистичним фірмам.

Обмеження фінансування можуть бути особливо жорсткими в разі створення нових фірм або малих підприємств, чия бізнес-модель спирається на нематеріальні активи. Також існує дефіцит капіталу для компаній, котрі прагнуть здійснити важливі трансформації у своїй діяльності, такі як зміна власності й контролю, проникнення на нові ринки, включаючи міжнародні. Нові підприємства зазнають труднощів із отриманням кредиту від комерційного банку внаслідок найвищого ризику для кредитора, й це характерно для всіх країн, незалежно від рівня економічного розвитку [16]. Такі підприємства мають недостатні власні активи, заставу та потенціал виживання, стійкість до потрясінь, слабку підтримку капіталом із боку заставників.

Уряд схвалив Стратегію розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року [17], котра покликана сприяти поступу вітчизняних МСП шляхом створення сприятливих умов для відкриття, ведення та зростання малого й середнього бізнесу шляхом консолідації зусиль усіх зацікавлених сторін, що забезпечить соціально-економічний розвиток і підвищення рівня життя населення країни. Для досягнення окресленої мети визначено шість стратегічних напрямів: створення сприятливого середовища для розвитку МСП, поліпшення доступу до фінансування, спрощення податкового адміністрування, популяризація підприємницької культури та розвиток навчання підприємницьких навичок, сприяння експорту/інтернаціоналізації, посилення конкурентоспроможності й інноваційного потенціалу МСП. Координатором виконання та контролю за виконанням плану заходів щодо реалізації Стратегії призначено Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Однак зазначений документ не має сили закону, не передбачає надання коштів із державного бюджету, що послаблює статус його реалізації. У розділі Стратегії “Забезпечення доступу до фінансів” запропоновано розвивати інструменти гарантування кредитів

через створення незалежного та надійного фонду гарантування кредитів, розроблення і сприяння подальшому впровадженню спеціальних схем кредитування й фінансування за рахунок інвестицій приватного сектору; сприяння доступу стартапів до фінансування в рамках міжнародних програм розвитку.

Згідно з п. 7 ст. 22 Закону України “Про загальнообов’язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття”, допомога по безробіттю може виплачуватись одноразово для організації підприємницької діяльності безробітними, які не можуть бути працевлаштовані у зв’язку з відсутністю на ринку праці підходящої роботи [18]. Умови та порядок виплати допомоги по безробіттю одноразово для організації безробітними підприємницької діяльності визначені в Порядку надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітними підприємницької діяльності, що затверджений наказом Міністерства соціальної політики України від 15.06.2015 № 613 [19]. Виплата такої допомоги одноразово здійснюється в розмірі залишку призначеної безробітному допомоги по безробіттю, визначеного на день державної реєстрації суб’єкта підприємницької діяльності, обмеженого строком 360 календарних днів, у т. ч. особам передпенсійного віку. Розрахунок одноразової виплати допомоги по безробіттю для організації безробітними підприємницької діяльності проводиться з урахуванням максимального та мінімального розміру допомоги, встановленого правлінням Фонду, що діє на дату державної реєстрації юридичної особи чи фізичної особи – підприємця. Одноразова виплата допомоги по безробіттю для організації безробітним підприємницької діяльності здійснюється в межах коштів, передбачених для цього бюджетом Фонду на поточний рік. Однак публічні звіти Державної служби зайнятості не містять будь-якої інформації про видані кошти й кількість осіб, що отримали таку допомогу для започаткування власної справи [20]. На сьогодні виплати допомоги в областях регіональними центрами зайнятості проводяться за сприяння центрів розвитку підприємництва. Є лише фрагментарна й історично непослідовна інформація про надану допомогу окремими регіональними центрами зайнятості. Її обсягу (у діапазоні 30–50 тис. грн) явно не достатньо для відкриття власної справи.

Як приклад для застосування в Україні розглянемо досвід європейських країн із надання кредитного фінансування стартапів. Так, у **Великобританії** програма “Start Up Loans”, запропонована дочірньою компанією державного банку “British Business Bank”, розрахована на тих, хто лише починає новий бізнес або розширює існуючий, котрий функціонує менш ніж 24 місяці [11]. Ця компанія працює з національною мережею партнерів із видачі кредитів “Delivery Partners”, які допомагають заявникам у підготовці бізнес-планів і прогнозу грошових потоків, а також відповідають за оцінку заявок та надання постійної наставницької підтримки схваленим заявникам. Вона також працює з двома фінансовими партнерами – “Street UK Ltd” і “Enterprise Loan Fund Ltd”, котрі відповідають за адміністрування кредитних угод і коштів, виданих заявникам. Діяльність зазначених компаній регулюється орга-

ном нагляді Великобританії – FCA. Таким чином, Delivery Partners не беруть участі в супроводі наданих кредитів.

Подати заявку на отримання кредиту Start Up може особа, віком від 18 років, яка постійно проживає у Великобританії, лише розпочинає новий бізнес чи займається ним упродовж періоду до 24 місяців, не має можливостей забезпечити фінансування з інших джерел, веде бізнес та має право працювати в цій країні, а тип її бізнесу й призначення кредиту відповідають умовам схеми підтримки. На кінець вересня 2017 р. за програмою “Start Up Loans” було надано кредитів у розмірі 358 млн ф. ст. понад 50 тис. підприємців. Умовами програми передбачено максимальну суму позики в 25 тис. ф. ст. у розрахунку на одну особу-підприємця або до 100 тис. ф. ст. на один бізнес, і без забезпечення, фактично середній розмір кредиту становить 7,2 тис. ф. ст., фіксована ставка – 6 %, термін погашення – до п’яти років. Додатково підприємці отримують безкоштовну допомогу в бізнес-плануванні, прогнозуванні грошових потоків, а в разі схвалення фінансування впродовж наступних 12 місяців користуватимуться послугами персонального радника. Така підтримка стає доступною одразу після реєстрації бізнесу.

В **Австрії** акцент у фінансовій підтримці стартапів зроблено на гарантіях за банківськими кредитами. Це дає змогу розв’язати проблему браку забезпечення. Допомога в цій країні надається для створення підприємства, а також для прискорення розвитку фірми та зміцнення її конкурентних позицій на міжнародних ринках. Цільова група для програми гарантій стартапам – безробітні, особи, які шукають роботу, оскільки в перспективі можуть її втратити, ті, хто бажає перейти на самозайнятість, має конкретну бізнес-ідею та прийнятну професійну кваліфікацію. Відповідальними органами для впровадження цієї програми є державні відомства – Міністерство праці, соціальних питань і захисту споживачів (BMASS) і Державна служба зайнятості (AMS). Загальний бюджет допомоги для програми стартапів становить 4,8 млн євро щороку починаючи з 2012 р. Майже 5 % усіх учасників програми молодші за 25 років. Окрім того, надаються мікрокредити за ініціативою зазначеного міністерства.

Закон про сприяння новим компаніям (Neugründungsförderungsgesetz) допомагає фірмам-початківцям і тим, котрі послідовно нарощують обсяги операцій, заощаджувати на витратах, що виникають із запуском бізнесу. Початківці сплачують на 7 % менше витрат на персонал, які не пов’язані із заробітною платою, на перший рік після реєстрації, а також не повинні сплачувати внесок роботодавця у Фонд допомоги сім’ї (4,5 %), внесок у житлові субсидії (0,5 %), місцевий внесок роботодавця та страховий внесок на випадок аварій на виробництві. Важливо, що фіскальні стимули доповнюються технічної допомогою. Державна служба зайнятості підтримує безробітних, котрі хочуть стати самозайнятими й розпочати власну справу. Потенційний молодий підприємець може отримати консультації з початкового навчання від кваліфікованої консалтингової фірми та здобути необхідні знання (з управління проектами, розвитку бізнесу тощо) на навчальних курсах і заходах

системи безперервної освіти, оплачених AMS. Окрім того, програма включає перевірку техніко-економічного обґрунтування бізнес-ідеї та подальше консультування після успішного запуску бізнесу. Програма допомоги зазвичай триває понад шість місяців. За свою історію з 1995 р. AMS підтримала більш ніж 4 тис. компаній-початківців, тобто 15 % усіх нових компаній. Така допомога виявилася дуже ефективною: 87 % підприємств, що її отримали, через три роки після старту залишалися на плаву [21].

Австрійське агентство сприяння дослідженням (FFG) пропонує цільові й скоординовані схеми фінансування та послуги, котрі допоможуть перетворити ці ідеї на успішні продукти й послуги. FFG пропонує індивідуальну підтримку інноваційних ділових підприємств на будь-якій стадії започаткування бізнесу. Програма “Початкове фінансування” розроблена для високотехнологічних компаній та забезпечує довгострокову підтримку інноваційних молодих компаній під час впровадження технічно ризикових і економічно цікавих проектів. Цільова група МСП включає сучасну тематику інновацій: інформаційні технології, людські ресурси, наука про життя, матеріали та продукція, мобільність, безпека, довкілля й енергетика та ін. Одержувачами коштів можуть бути стартові компанії, невеликі й середні підприємства (з чисельністю персоналу до 250 осіб). Прийнятним вважається проект, що є інноваційним (рівень, вищий від середнього), орієнтований на найсучасніші технологічні вимоги, відповідає більшому за середній технологічному ризику, перебуває на стадії запуску (компанія заснована не більше ніж п'ять років тому). Участь великої корпорації в капіталі такого підприємства не може переважати 25 %. Фінансування від FFG становить до 70 % загальної суми прийнятих витрат на проект, включаючи несплачені субсидії та позики під низькі проценти. Максимальна тривалість фінансування проекту – 12 місяців (потім потрібно подавати заявку на продовження підтримки проекту). Всі проекти аналізуються й оцінюються з точки зору технічних і економічних аспектів фінансування. Технічні критерії включають, зокрема, ступінь інноваційності та технічну проблему, яку має розв'язати проект. Економічна оцінка зосереджується на потенціалі комерціалізації й економічній діяльності заявника.

Натомість у **Фінляндії** державне агентство “Finnvera” приймає заявки на фінансування від осіб, котрі лише бажають заснувати власну фірму [22]. Кредитні кошти Finnvera стають доступними після реєстрації компанії. Агентство оцінює здатність заявника працювати прибутково та реалізувати свій бізнес-план. Finnvera співпрацює з регіональними центрами підтримки бізнесу, отримуючи від них висновки про фінансове обґрунтування проекту конкретної компанії. Коли фірма звертається по часткове гарантування кредиту, Finnvera приймає рішення виходячи з оцінки відповідним банком перспектив цієї компанії. Вимагаються застава за кредитом і власний внесок підприємця в капітал фірми або, за відсутності такого капіталу, особиста порука на суму щонайменше 3 тис. євро, при цьому в заставу не береться житло самого підприємця.

Позика Finnvera орієнтована на новостворені та діючі МСП, може бути використана для фінансування будівництва, інвестицій у обладнання, проекти енергетики й довкілля, задоволення потреб у робочому капіталі та різних формах власності. Сільське й лісове господарство, бізнес із експлуатації нерухомості залишаються поза межами фінансування. Сума позики Finnvera визначається на умовах спільного фінансування з власником бізнесу, частка кредитної складової – мінімум 30 тис. євро. Процентна ставка є фіксованою чи прив'язаною до базової, на її величину впливає рентабельність та фінансовий стан компанії, операційний ризик і забезпечення за кредитом. Процентна ставка враховує субсидію, встановлену в інтересах розвитку підприємства. Період кредитування найчастіше триває від 3-х до 15 років та залежить від характеру й розміру інвестицій. Вид і обсяг забезпечення сторони узгоджують у кожному конкретному випадку. Початкові підприємства отримують індивідуальну консультацію щодо складання бізнес-плану й підготовки заявки на фінансування від регіональних служб допомоги бізнесу.

У **Франції** фінансування для стартапів (у широкому розумінні) надає державний банк “Banque Publique d’Investissement” (BPI France) у формі кредитів або інвестицій у капітал (рис. 2).

Окремі схеми BPI France призначені для молодих осіб із обмеженими можливостями. Наприклад, кредитна програма “Prêt entreprises et quartiers” стимулює підприємництво в районах економічного занепаду певних міст. Кредит для розвитку бізнесу видається на суму 10–50 тис. євро на п'ять років із можливістю відстрочення погашення на 12 місяців. Підтримка BPI France стартапів та інноваційних підприємств країни має кілька рівнів і надається на різних етапах їх розвитку у вигляді кредитів або гарантій за кредитами інших банків під прийнятні проекти [23]:

1. Гарантія для створення підприємства: надається на додачу до банківського кредиту, покриває до 60 % суми кредитування.

2. Фінансові продукти для інноваційних стартапів:

– *Bourse French Tech*: грант на суму максимум 45 тис. євро, щоб допомогти підприємцям із запуском проектів, обґрунтувати достовірність своєї бізнес-ідеї. Покриває до 70 % необхідного фінансування на бізнес-планування;

Кредит для стартапу	Інвестиційний кредит для стартапу	Інноваційне фінансування
Малі інноваційні фірми з персоналом менш ніж 50 осіб, активами чи продажами щонайбільше 10 млн євро, яким надано державну підтримку для інновації. Кредит у обсязі 50–100 тис. євро	Для молодих фірм, до п'яти років, котрим вдалося залучити кошти на суму мінімум 200 тис. євро. Кредит не більше половини залучених коштів, мінімальна сума – 100 тис. євро	Для МСП і великих компаній із персоналом до 2 тис. осіб, співучасть у фінансуванні проекту власними коштами. Безпроцентна позика

Рис. 2. **Форми фінансової підтримки для початкового бізнесу у Франції**

Джерело: BPI France. URL: <http://www.bpifrance.fr/>.

– *ILAB*: грант на суму до 450 тис. євро, щоб допомогти технологічним стартапам фінансувати свої розробки; надається за результатами конкурсного відбору (проходить у січні – лютому кожного року, результати оголошуються в червні);

– *Aide à l'innovation*: безпроцентна позика від десятків до сотень тисяч євро відповідно до потреб проектів (ступінь інноваційності, потенціал і рівень власних коштів);

– *Prêt d'amorçage*: кредит для початківців у розмірі 50–300 тис. євро на термін понад вісім років із можливістю відстрочення погашення на три роки, щоб допомогти інноваційним стартапам залучити кошти інвесторів для розвитку. Сума стартового кредиту обмежується власними коштами бізнесу та надається переважно стартапам, які вже отримали фінансову підтримку від BPI France. Цей інструмент допомагає новоствореним фірмам продовжувати свої дослідження й розробки, далі докласти комерційних зусиль паралельно із залученням коштів;

– *Prêt d'amorçage investissement*: позика в обсязі 100–500 тис. євро на термін понад вісім років із відстроченням погашення на три роки, щоб виконати план фінансування стартапу, залучаючи кошти від інвесторів. Сума кредиту обмежена 50 % коштів, що їх залучатимуть підприємці;

– *Garantie bancaire*: BPI France може гарантувати до 60 % суми кредитів для стартапу, наданих приватними банками.

В Італії агентство “Mediocredito Centrale SpA” керує двома спеціальними органами Міністерства економічного розвитку – Центральним гарантійним фондом для МСП та Фондом сталого розвитку для підтримки й просування НДР-проектів. Агентство пропонує низку фінансових продуктів, у т. ч. програму “Finanziamento Chiro Nuove Imprese” (фінансування нових підприємств) для стартапів. Це середньо- й довгострокові кредити для початкових мікро-, малих і середніх підприємств у розмірі 25–50 тис. євро зі змінною ставкою терміном від 18-и до 84 місяців, із виплатою щомісячних або щоквартальних платежів. Для надання фінансування банк вимагає від позичальника придбання гарантії першого з двох фондів, яка покриває до 80 % суми банківського кредиту. Крім того, вимагається порука, котра може бути надана як фізичною, так і юридичною особою.

У Польщі Міністерство сім'ї, праці та соціальної політики розробило державну програму “Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie” (Перший бізнес – підтримка на старті) [24] за рахунок коштів Фонду праці. Кредит у обсязі до 87 тис. злотих за зниженою процентною ставкою на термін до семи років можуть узяти студенти останніх курсів, випускники вищих навчальних закладів, але не пізніше ніж через чотири роки після отримання диплому, а також зареєстровані безробітні. Позичальники можуть додатково отримати безкоштовні консультації та пройти відповідне навчання.

Зазначена програма реалізується єдиним державним банком розвитку Польщі – Bank Gospodarstwa Krajowego (BGK) і Міністерством сім'ї, праці та соціальної політики, яке доручає BGK керувати нею за рахунок коштів Фонду

Таблиця 4. **Основні умови кредитів для підприємців-початківців у Польщі**

Умова	Для започаткування бізнесу	Для створення робочих місць
Максимальна сума	27 126,5 злотих (не більше ніж 6-кратний розмір допомоги з безробіття)	90 421,6 злотих (не більше ніж 20-кратний розмір середньої заробітної плати)
Відсоткова ставка	0,44 % річних (0,25 % облікової ставки центрального банку), фіксується на весь період кредиту	
Строк погашення	До трьох років	До семи років
Забезпечення	Вексель позичальника та гарантії фізичних осіб (або інший вид прийнятного забезпечення)	

Складено за: Wsparcie w starcie. O Programie / Bank Gospodarstwa Krajowego. URL: <http://wsparciestarcie.bgk.pl>.

праці на підставі Закону про сприяння зайнятості та інститути ринку праці. Метою програми є розвиток підприємництва і створення нових робочих місць для розбудови ринку праці, протидії безробіттю й заохочення зайнятості. BGK обирає прийнятних фінансових посередників (на сьогодні це 16 фондів чи агентств розвитку підприємництва у воєводствах). Вона включає два види кредитів: 1) для започаткування бізнесу; 2) для створення робочих місць (табл. 4). Перший розрахований на осіб, котрі мають намір вести власну справу; для його отримання потрібно подати заявку за допомогою професійного консультанта та чекати рішення до 14 днів. Якщо заявник також бере кредит на створення робочого місця, частина боргу за першим кредитом буде скасована.

Програма “Pierwszy biznes – Wsparcie w starcie” орієнтована як на випускників, так і на студентів і безробітних. Випускники, котрі здобули професійну освіту або ступінь вищої освіти у період щонайбільше 48 місяців до подання заявки на отримання кредиту, та студенти останнього року її здобуття не повинні реєструватись як безробітні, а вказати, що не працюють за наймом. Безробітні, котрі подають заявку на отримання кредиту, повинні бути зареєстровані в службі зайнятості. Реєстрація діяльності в державному реєстрі вимагається після одержання позитивного рішення про надання кредиту від фінансового посередника. Підприємницька діяльність має розпочатися не пізніше від дня підписання кредитного договору.

У **Словаччині** Mikropôžičkovú Program, програма мікрокредитів для стартапів, пропонується Словацьким агентством бізнесу [25] та передбачає суму кредиту від 2,5 до 50 тис. євро; можливість розпочати погашення через півроку після підписання кредиту та здійснити його в період від шести місяців до чотирьох років; процентну ставку в діапазоні 1,19–9,03 %. Для подання заявки на позику підприємці повинні зареєструватися й відповідати критеріям ідентифікації мікро- чи малого підприємства, мати позитивну кредитну історію.

Банк розвитку **Болгарії** (BDB) надає інвестиційні кредити для стартап-проектів за умови участі підприємця власними коштами в розмірі щонай-

менше 10 % вартості проекту, з процентною ставкою 6 % і відстроченням погашення боргу на 12 місяців. Окрім того, за програмою “European Progress Microfinance Facility”, якою керує European Investment Fund, фінансується надання мікрокредитів і лізингу через фінансових посередників за ставкою до 2,5 % річних, сумою кредиту або договору лізингу до 25 тис. євро для підприємств із персоналом до 10 осіб, обсягом продажів чи валюти балансу до 2 млн євро, самозайнятих осіб, а також тих, хто бажає започаткувати бізнес, безробітних і осіб, котрі мають труднощі з отриманням банківського кредиту та бажають займатися підприємницькою діяльністю, не перебувають у стані банкрутства, не ведуть бізнес у заборонених сферах [26].

У Хорватії НАМАG-BICRO, національне агентство МСП, інновацій та інвестицій, надає підтримку початківцям у формі гарантій, кредитів, грантів. Наприклад, програма “EU Start-Up” призначена для МСП, які працюють до 24 місяців (тобто від самого першого дня роботи), передбачає гарантії в обсязі від 10 до 80 % суми кредиту. Зокрема, кредит на придбання основних засобів ESIF можуть отримати мікропідприємства й фізичні особи, котрі на момент подання заявки не мають власного зареєстрованого суб'єкта господарювання (якщо кредит схвалений, необхідно зареєструвати підприємство). Сума кредиту становить 1–25 тис. євро, процентна ставка – від 0,5 до 1,5 %, пільговий період – до 12 місяців, а термін погашення – до п'яти років [27].

Програма Хорватського банку реконструкції та розвитку (НВОР) “START-UPS” [28] розрахована на підприємців, що вперше розпочинають власну справу, налаштовані активно й постійно вести відповідний бізнес після завершення інвестицій, молодші за 55 років, не є власниками інших компаній чи сімейного бізнесу (мається на увазі понад 30 % частки участі в капіталі). При цьому кооперативи та МСП, які працюють менше двох років, теж вважаються стартапами. Програма реалізується агентством через комерційні банки. Відповідно до Закону про запобігання конфліктам інтересів, застосовуються обмеження до кредитування суб'єктів господарювання, в котрих частки власності належать державним посадовим особам і членам їхніх сімей. Кредити за програмою призначені для інвестицій у основні засоби, нематеріальні активи (розроблення продуктів або послуг, патенти, ліцензії, концесії, авторські права, франшизи) й оборотний капітал (до 30 % загальної суми кредиту). У разі фінансування розвитку товарів чи послуг позичальник повинен надати детальний бізнес-план, що описує товар чи послугу, його передбачуване використання, тривалість розробки, планові ціни майбутнього продукту та пов'язаних із ним майбутніх доходів і витрат тощо.

Основні умови кредиту START-UPS:

- Мінімальна сума – 80 тис. кун, максимальна – 1,8 млн кун, кредити надаються в кунах або індексовані в іноземній валюті. Зазвичай НВОР фінансує до 85 % оціночної вартості інвестицій (для кредитів обсягом до 700 тис. кун банк може профінансувати до 100 % такої вартості).

- Кредит має бути використаний щонайпізніше через 12 місяців.

- Пільговий період – до трьох років (для посадки або ротації багаторічних культур – до п'яти років); термін погашення становить максимум 14 років, включаючи пільговий період.

- Процентна ставка – 2 % річних, додатково знижується на 0,2 в. п. для кредитів на працевлаштування молоді, на 0,422 в. п. для інноваційних невеликих компаній із середньою капіталізацією та на 0,572 в. п. для інноваційних МСП.

- Стягується одноразова комісія в розмірі 0,5 % суми кредиту та 0,25 % річних із невикористаної суми кредиту.

- НВОР приймає в забезпечення векселі й поруки, заставу майна або передачу фідучіарного права на майно, що підтримується полісом страхування майна на користь НВОР, банківські гарантії та гарантії, надані НАМАГ-ВІСРО.

Модель розподілу ризиків – це спосіб здійснення кредитних програм НВОР у співпраці з комерційними банками, де НВОР і комерційний банк поділяють ризик непогашення позик. При цьому останній повинен фінансувати принаймні 50 % суми кредиту з власних коштів, а НВОР надає кошти в обсязі до 50 % загальної суми кредиту (прямий кредит), забезпечені заставою, звичайною в банківському бізнесі.

Державний банк розвитку **Білорусі** реалізує програму підтримки стартап-компаній [29], котра спрямована на фірми й індивідуальних підприємців, чия діяльність триває менше одного року з моменту реєстрації (за винятком реорганізованих осіб) або довше, якщо підприємницька діяльність не провадилася. Кредити призначені для придбання основних засобів, а також фінансування лізингових компаній. Процентна ставка дорівнює половині ставки рефінансування центрального банку плюс 4,5 %, що становить 9,5 % річних. Максимальна сума фінансування – 2,5 млн руб., частка власної участі позичальника – мінімум 20 % (за фінансування через банки-партнери); при фінансуванні через лізингову організацію частка власної участі в проекті визначається лізинговою організацією. Максимальний термін надання кредиту не обмежений.

Критерії відбору суб'єктів МСП включають вимоги щодо статусу суб'єкта підприємництва та незалежності від великого бізнесу. Суб'єкт МСП не визнається незалежним, якщо 25 % і більше його статутного фонду належить юридичній особі, середня чисельність працівників за попередній календарний рік якої перевищує 100 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції за той самий період становить понад 9,8 млн руб., аналогічно 25 % і більше його статутного фонду належить фізичній особі, котра є власником частки іншої юридичної особи.

У **Латвії** підтримка початкового бізнесу передбачена відповідним законом 2016 р., який розроблений Міністерством економіки для сприяння технологічним компаніям, що швидко зростають, або стартапам. Державна компанія "ALTUM" пропонує кілька програм підтримки для підприємців-початківців. Наприклад, "Стартова позика" призначена для майбутніх підприємців і новозаснованих компаній. Заявку на кредит можна подати навіть

перед створенням фірми. Обсяг кредиту для інвестицій і оборотних коштів становить 2–150 тис. євро на термін до 10 років, а для проектів, пов'язаних із придбанням, будівництвом і реновацією нерухомої власності, – до 15 років. Річна ставка є фіксованою, на рівні 3–7 % плюс ціна ресурсів центрального банку. Власна фінансова співучасть підприємця в проекті: за кредитами до 7 тис. євро – 0 %, понад 7 тис. євро – 10 % суми проекту (фінансування, не пов'язане з державною підтримкою). Забезпеченням може бути майно підприємства, в т. ч. основні засоби, придбані за рахунок такої позики. Додатковим забезпеченням може слугувати інше майно або порука власника: за розміру позики до 25 тис. євро в ролі застави виступатиме придбаний актив, а для більш ніж 25 тис. євро вартість застави повинна дорівнювати щонайменше 74 % суми позики; приватна порука залежить від суми забезпечення та становить 30–100 % обсягу наданої позики [30].

Також передбачені кредити для реалізації нових і перспективних проектів, що фінансуються так званими бізнес-ангелами (приватними інвесторами). Це спільний пілотний проект ALTUM і Латвійської мережі бізнес-ангелів (LATBAN), мета якої полягає в забезпеченні підтримки підприємців-початківців та компаній із потенціалом зростання, що сприятиме залученню приватних інвесторів для реалізації життєздатних проектів. Пілотний проект стартував у І кв. 2018 р., а загальна сума фінансування сягає 3 млн євро. Кредит видається за умови, що інвестиції в проект здійснює сторонній приватний інвестор. Термін погашення кредиту – до восьми років для кредитів фінансування інвестицій у основні засоби та до п'яти років для кредитів оборотних коштів. Максимальна сума кредиту ALTUM для одного проекту – 150 тис. євро, за винятком галузей, умови програми підтримки в котрих дають можливість позичити до 43 тис. євро. Якщо проект у галузі обробки, то максимальна сума кредиту ALTUM для одного проекту становить 250 тис. євро. Пропорція між сумою кредиту ALTUM і обсягом інвестиції бізнес-ангела в проекті – 60:40.

У Литві фонд сприяння підприємництву “INVEGA” надає пільгові кредити під державні гарантії для таких груп: безробітні, інваліди, молодь (до 29 років), старші люди (50 років і більше) [31]. Програма мікрокредитів INVEGA передбачає мікрокредити для підприємців-початківців і самозайнятих, які в бізнесі менш ніж один рік, на суму до 25 тис. євро та надання гарантії до 80 % кредитів для стартапів, котрі створюють робочі місця.

Підсумовуючи викладене, доходимо таких висновків. Україна має розвивати всебічну й адресну підтримку початкових підприємців. Це, по суті, означає формування стабільного соціального прошарку, зниження соціальної напруги в суспільстві та розмивання безробіття. Поняття “стартап” у широкому розумінні означає бізнес від моменту його офіційної реєстрації, однак уже на стадії підготовки ідеї, обґрунтування бізнес-плану підприємці повинні спиратися на технічну допомогу.

У світі давно апробовані програми підтримки стартового бізнесу. Три основні форми фінансової підтримки стартового бізнесу – гранти, субсидії

процентних ставок і пільгові кредити – мають органічно доповнюватися програмами навчання підприємців та консультаціями. Додатково такі підприємства повинні отримати пільги фіскального порядку: зниження або призупинення оподаткування на період становлення бізнесу, а також звільнення від сплати податків на доходи тих інвесторів, котрі спрямовують свої кошти на фінансування новостворених компаній. Особливо важливою є підтримка технологічних стартапів, тобто таких бізнес-проектів, що впроваджують інновації.

Україні вкрай потрібний закон із підтримки підприємництва на старті. В ролі зацікавлених відомств повинні виступати насамперед Міністерство соціальної політики, Міністерство економічного розвитку і торгівлі, а також Міністерство молоді та спорту за прямої підтримки Уряду, що дасть змогу радикально змінити статус безробітної молоді. Цільовою групою для таких програм доцільно визначити людей у віці від 20 до 39 років, безробітних, зайнятих або самозайнятих, а також тих, хто не провадить будь-якої підприємницької діяльності принаймні протягом року до дати подання заявки. Обсяг наданих державних коштів варто встановити з огляду на щорічні витрати з державного бюджету й бюджетних фондів на утримання безробітної молоді, виплату соціальної допомоги.

У ролі банків – агентів національної програми підтримки стартового бізнесу можуть виступати державні банки, що мають розвинену регіональну мережу та активні в кредитуванні МСП (Ощадбанк, Укргазбанк і Приватбанк). Розпорядником коштів при цьому за однією програмою загального спрямування повинне бути спеціально створене національне агентство з підтримки підприємництва. До другої програми з підтримки технологічних стартапів варто підключити Державну інноваційну фінансово-кредитну установу за умови забезпечення сучасних стандартів корпоративного управління в плані прозорості й підзвітності в розподілі коштів, запобігання виникненню корупційних ризиків. Додатково до національних програм доцільно запровадити регіональні, особливо там, де спостерігається відставання в економічному розвитку та високий рівень безробіття.

Уряд має визначити пріоритетні сектори економіки, де потрібно стимулювати розширення підприємницької активності. На нашу думку, державні ресурси слід зосередити на підтримці інноваційних технологій, у т. ч. у сфері комп'ютеризації, діджиталізації, екології, енергозбереження. Окремим напрямом має стати розвиток імпортозаміщення й виробництва експортної продукції з високою доданою вартістю.

Список використаних джерел

1. Довідники пільг. URL: <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>.
2. Колодяжна І. В., Борблік К. Е. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 448–453. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/77.pdf.
3. Манаєнко І. М., Кравець А. І. Фінансування інноваційної діяльності підприємств: українські реалії та досвід ЄС. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. Вип. 15. С. 109–114.

4. Галь В. Розвиток малого та середнього бізнесу в Україні. *Вісник НБУ*. 2003. № 1. С. 12–15.
5. Сич О. А., Дьокіна К. І. Перспективи кредитування малого бізнесу державними банками. *Молодий вчений*. 2018. № 1. С. 982–985.
6. Поліщук Г. О. Державна підтримка розвитку малого підприємництва: вітчизняний та зарубіжний досвід. *Актуальні проблеми державного управління*. 2017. Вип. 1. С. 1–9.
7. Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. 11th ed. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.
8. Doing Business 2018. 15th ed. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.
9. Індекс настроїв малого бізнесу / Європейська Бізнес-Асоціація. URL: <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/03/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu.pdf>.
10. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy: Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, Paris, 7-8 June 2017. URL: <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>.
11. Eligibility. Start Up Loans / British Business Bank. URL: <https://www.startuploans.co.uk/faqs/eligibility/>.
12. Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. URL: <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusinessdemographystatistics.htm>.
13. Calvino F., Criscuolo C., Menon C. Cross-country evidence on start-up dynamics. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*. 2015. June. URL: <https://www.oecd.org/eco/growth/Cross-country-evidence-on-start-up-dynamics.pdf>.
14. Грошово-кредитна статистика / Нац. банк України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
15. Державні програми фінансування / Ощадбанк. URL: <https://buduysvoe.com/fin-programs>.
16. Murray J. Why Do Banks Say No to Business Startup Loans? And What to Say and Do Next. 2018. Sept. 02. URL: <https://www.thebalancesmb.com/why-do-banks-say-no-to-business-startup-loans-398025>.
17. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року : схвал. розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.05.2017 № 504-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535>.
18. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття : закон України від 02.03.2000 № 1533-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>.
19. Порядок надання допомоги по безробіттю, у тому числі одноразової її виплати для організації безробітним підприємницької діяльності : затв. наказом Міністерства соціальної політики України від 15.06.2015 № 613. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15>.
20. Аналітична та статистична інформація / Держ. служба зайнятості. URL: <https://www.dcz.gov.ua/analytics/69>.
21. Start-up funding for young entrepreneurs: EACEA National Policies Platform / European Commission. URL: <https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/en/content/youthwiki/39-start-funding-young-entrepreneurs-Austria>.
22. Finnvera Loan. URL: <https://www.finnvera.fi/eng/products/loans/finnvera-loan>.
23. Les dispositifs BPI France (Banque Publique d'Investissement). URL: <http://erasmus.lagiraudiere.com/finance-aide-bpi-france.html>.
24. Wsparcie w starcie. O Programie / Bank Gospodarstwa Krajowego. URL: <http://wsparciewstarcie.bgk.pl>.
25. Mikropôžičky / Slovak Business Agency. URL: <http://www.sbagency.sk/mikropozicky>.

26. BDB adopted special decisions facilitating access to loans for the micro enterprises. URL: http://www.bbr.bg/en/n/bdb-adopted-special-decisions-facilitating-access-to-loans-for-the-micro-enterprises?site_version=classic.

27. ESIF mali zajam. URL: <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mali-zajam/>.

28. START-UPS. URL: https://www.hbor.hr/en/kreditni_program/start-ups/.

29. Поддержка стартап-компаний. URL: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/to-start-up-companies/>.

30. Starta aizdevums / ALTUM. URL: <https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/starta-programa/par-starta-programmu/>.

31. Entrepreneurship Promotion Fund 2014–2020. URL: <http://invega.lt/en/solf-loans/entrepreneurship-promotion-fund/>.

References

1. State Fiscal Service of Ukraine. (2018, October 10). *Benefits Directories*. Retrieved from <http://sfs.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html> [in Ukrainian].

2. Kolodiazhna, I. V., Borblik, K. E. (2017). Sources of financing of innovative activity of enterprises of Ukraine. *Economy and Society*, 9, 448–453. Retrieved from http://www.economyandsociety.in.ua/journal/9_ukr/77.pdf [in Ukrainian].

3. Manaenko, I. M., Kravets, A. I. (2018). Financing of innovative activity of enterprises: Ukrainian realities and European experience. *Economics and Enterprise Management*, 15, 109–114 [in Ukrainian].

4. Hal, V. (2003). Small and medium business development in Ukraine. *Bulletin of National Bank of Ukraine*, 1, 12–15 [in Ukrainian].

5. Sych, O. A., Dokina, K. I. (2018). Prospects for crediting of small business by state banks. *Young Scientist*, 1, 982–985 [in Ukrainian].

6. Polishchuk, H. O. (2017). State support of small business: Ukrainian and foreign experience. *Pressing problems of public administration*, 1, 1–9 [in Ukrainian].

7. Dutta, S., Lanvin, B., & Wunsch-Vincent, S. (Eds.). (2018). *Global Innovation Index 2018. Energizing the World with Innovation* (11th ed.). Retrieved from http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf.

8. IBRD. (2018). *Doing Business 2018* (15th ed.). Retrieved from <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>.

9. European Business Association. (2018). *Small business sentiment index*. Retrieved from <https://eba.com.ua/wp-content/uploads/2018/03/Indeks-nastroyiv-malogo-biznesu.pdf> [in Ukrainian].

10. OECD. (2017). *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy: Meeting of the OECD Council at Ministerial Level, Paris, 7-8 June 2017*. Retrieved from <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>.

11. British Business Bank. (n. d.). *Eligibility. Start Up Loans*. Retrieved from <https://www.startuploans.co.uk/faqs/eligibility/>.

12. OECD. (2007). *Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics*. Retrieved from <http://www.oecd.org/sdd/business-stats/eurostat-oecdmanualonbusiness-demographystatistics.htm>.

13. Calvino, F., Criscuolo, C., & Menon, C. (2015). Cross-country evidence on start-up dynamics. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, June. Retrieved from <https://www.oecd.org/eco/growth/Cross-country-evidence-on-start-up-dynamics.pdf>.

14. National Bank of Ukraine. (n. d.). *Monetary statistics*. Retrieved from https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1 [in Ukrainian].

15. State Savings Bank of Ukraine. (n. d.). *State funding programs*. Retrieved from <https://buduysvoe.com/fin-programs> [in Ukrainian].

16. Murray, J. (2018, September 2). *Why Do Banks Say No to Business Startup Loans? And What to Say and Do Next*. Retrieved from <https://www.thebalancesmb.com/why-do-banks-say-no-to-business-startup-loans-398025>.

17. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2017). *Strategy for the development of small and medium enterprises in Ukraine up to 2020* (Decree No. 504-p, May 24). Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250167535> [in Ukrainian].

18. Verkhovna Rada of Ukraine. (2000). *On compulsory state social insurance in case of unemployment* (Act No. 1533-III, March 2). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1533-14> [in Ukrainian].

19. Ministry of Social Policy of Ukraine. (2015). *The procedure for the provision of unemployment assistance, including a one-time payment for the organization of unemployed business activities* (Order No. 613, June 15). Retrieved from <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0821-15> [in Ukrainian].

20. State Employment Office. (n. d.). *Analytical and statistical information*. Retrieved from <https://www.dcz.gov.ua/analytics/69> [in Ukrainian].

21. European Commission. (2018, June 6). *Start-up funding for young entrepreneurs: EACEA National Policies Platform*. Retrieved from <https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/en/content/youthwiki/39-start-funding-young-entrepreneurs-Austria>.

22. Finnvera. (n. d.). *Finnvera Loan*. Retrieved from <https://www.finnvera.fi/eng/products/loans/finnvera-loan>.

23. BPI France. (n. d.). *Les dispositifs BPI France (Banque Publique d'Investissement)*. Retrieved from <http://erasmus.lagiraudiere.com/finance-aide-bpi-france.html>.

24. Bank Gospodarstwa Krajowego. (n. d.). *Wsparcie w starcie. O Programie*. Retrieved from <http://wsparciewstarcie.bgk.pl>.

25. Slovak Business Agency. (n. d.). *Mikropôžičky*. Retrieved from <http://www.sbagency.sk/mikropozicky>.

26. Bulgarian Development Bank. (n. d.). *BDB adopted special decisions facilitating access to loans for the micro enterprises*. Retrieved from http://www.bbr.bg/en/n/bdb-adopted-special-decisions-facilitating-access-to-loans-for-the-micro-enterprises?site_version=classic.

27. HAMAG-BICRO. (n. d.). *ESIF mali zajam*. Retrieved from <https://hamagbicro.hr/financijski-instrumenti/kako-do-zajma/investicije/esif-mali-zajam/>.

28. Croatian Bank for Reconstruction and Development. (n. d.). *START-UPS*. Retrieved from https://www.hbor.hr/en/kreditni_program/start-ups/.

29. Development Bank. (n. d.). *To Start-up Companies*. Retrieved from <https://brrb.by/activity/support-to-smes/to-start-up-companies/> [in Russian].

30. ALTUM. (n. d.). *Starta aizdevums*. Retrieved from <https://www.altum.lv/lv/pakalpojumi/biznesa-uzsacejiem/starta-programa/par-starta-programmu/>.

31. INVEGA. (n. d.). *Entrepreneurship Promotion Fund 2014–2020*. Retrieved from <http://invega.lt/en/solf-loans/entrepreneurship-promotion-fund/>.