

## ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МСП В КРАЇНАХ ЄС

*Шахмamedов Вюсал Захід Огли,*

*студент магістратури кафедри міжнародних економічних відносин,  
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», м. Київ, Україна,*

*e-mail: shakv@krok.edu.ua*

У провідних країнах Європейського Союзу (ЄС), внесок малих і середніх підприємств (МСП) в обсяг загального експорту коливається від 25% до 50%. Тому, практика підтримки експортної діяльності МСП широко застосовується в ЄС і в основному включає в себе:

- гарантування експортних кредитів,
- попереднє фінансування (покриття частини витрат експортера на початкових стадіях),
- надання обігових коштів [1].

Підтримка експортної діяльності шляхом надання субсидій, кредитів і кредитних гарантій здійснюється або безпосередньо організаціями Європейської Комісії (ЄК), або через фінансовані ЄК програми. Основною метою цих програм є допомога країнам ЄС у проведенні заходів, спрямованих на розвиток підприємництва, поліпшення умов ведення діяльності для МСП, а також надання їм допомоги для виходу на нові ринки. Підтримка Єврокомісією експортної діяльності МСП поширюється на всі види транскордонної торгівлі, як всередині ЄС, так і за його межами.

Єврокомісія має більше 130 представництв та офісів по всьому світу, які допомагають європейським невеликим компаніям вийти на зовнішні ринки. Допомога надається через національні або регіональні банки, кредитні інститути або інвестиційні фонди, які працюють у країні, походження МСП. Програми діють на національному, регіональному та місцевому рівні. Їх основне завдання полягає в тому, щоб збільшити обсяг доступних кредитів для МСП, а також заохотити фінансових посередників до розширення кредитування цього сегмента бізнесу [2].

В ЄС підтримка зовнішньоекономічної діяльності МСП здійснюється як на державному, так і приватному рівні. Крім цього Європейським союзом безпосередньо організована підтримка процесу інтернаціоналізації європейських МСП через фінансування або створення спеціалізованих організацій, мета яких - максимальне сприяння експортно-орієнтованим МСП.

Організаційна форма підтримки експортної діяльності МСП в Європі здійснюється через програму EEN (Enterprise Europe Network). В рамках програми діє послуга Going International, розроблена з метою досягнення максимального ефекту при веденні діяльності на зовнішніх ринках через організацію бізнес зустрічей і переговорів з потенційними замовниками. Через EEN також забезпечується доступ до використання зв'язків з представниками країн-замовників для просування експортної діяльності МСП на ринки цих

країн. У ролі сполучної ланки виступають європейські організації, створені з метою підтримки МСП і представлені в 55 країнах світу [3].

Також ЄК задіяні два інститути: європейський інвестиційний фонд (EIF, European Investment Fund) і фінансова структура, створена спеціально для підтримки МСП. Фонд інвестує в венчурний капітал і приватний акціонерний капітал, де існує високий ступінь ризику (інноваційні МСПі ті, що швидко розвиваються). Фонд, спільно з фінансовими інститутами розробив рамкову програму з конкурентоспроможності та інновацій (CIP, Competitiveness and Innovation Framework Programme). Ця програма спрямована на підтримку інвестицій МСП в технологічний розвиток, інновації та транскордонне розширення діяльності підприємства. Фонди CIP використовуються для надання гарантій за позиками для МСП, наданими фінансовими інститутами [4].

Ще одна структура експортної допомоги, - Європейський інвестиційний банк (EIB, European Investment Bank), що є довгостроковим кредитором в ЄС. Він забезпечує доступні "довгі" кредити для інвестиційних проєктів, займається видачею позик, наданням технічної допомоги та гарантій. Позики виділяються через комерційні банки. Основною метою банку залишається стимулювання інвестиційної діяльності МСП, а також забезпечення їх оборотним капіталом на проєкти з терміном реалізації від 2 до 12 років позикою в розмірі до 12.5 млн. Євро [5].

Підтримка експортної складової в діяльності малих і середніх підприємств в країнах ЄС носить комплексний характер. Вона допомагає малому та середньому бізнесу просуватися на зовнішні ринки і знаходити нових партнерів, розвивати економічну взаємодію. Врештіце позитивно позначається на всій економіці країни, оскільки МСП створюють нові робочі місця, сприяють поліпшенню торгового балансу, генерують нові технологічні рішення, згладжують циклічні коливання і, в цілому, забезпечують більш стійкий економічний розвиток.

#### ***Список використаних джерел:***

1. CernatL. etal. *SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs. Directorate General for Trade, European Commission, 2014. №. 2014-3.*
2. European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/>
3. Enterprise Europe Network. URL: <https://een.ec.europa.eu/>
4. European Investment Fund. URL: <https://www.eif.org/>
5. European Investment Bank. URL: <https://www.eib.org/en/index.htm>