МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

_____

«__» _____ 202_ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра
зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»
за освітньою програмою: «Управління публічними фінансами»
на тему: «Державна фінансова підтримка підприємництва в Україні»

Виконавець:
студентка 61 групи VI курсу
Алексін Єлизавета Анатоліївна_____
/підпис/
Науковий керівник:
д.е.н., професор кафедри фінансів
Мельник Віктор Миколайович_____
/підпис/

ОДЕСА – 2025 р.

АНОТАЦІЯ

Алексін Є. А., «Державна фінансова підтримка підприємництва в Україні», кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» за магістерською програмою «Управління публічними фінансами», Одеський національний економічний університет.
м. Одеса, 2025 рік

У випускній роботі розглянуто теоретичні основи державної фінансової підтримки підприємництва, уточнено сутність категорій «фінансова підтримка», «додатковість», «фінансовий важіль», «контрциклічність», систематизовано принципи й критерії оцінювання ефективності програм підтримки МСП. Здійснено порівняльний аналіз основних діючих програм (пільгове кредитування «5–7–9», грантові програми «єРобота», державні гарантії на портфельній основі, інструменти Експортно-кредитного агентства), проаналізовано їхній внесок у фінансування підприємств та виявлено ключові обмеження й регіонально-галузеві диспропорції доступу до ресурсів. На основі статистичних даних запропоновано напрями вдосконалення системи фінансової підтримки та модель пріоритизації розподілу бюджетних ресурсів з урахуванням результативності й ризиків.

Ключові слова: державна фінансова підтримка, мале та середнє підприємництво, додатковість, фінансовий важіль, пільгове кредитування, грантові програми, державні гарантії, експортно-кредитні інструменти.

ANNOTATION

Aleksin Y. A., «State Financial Support for Entrepreneurship in Ukraine», thesis for Master degree in speciality 072 «Finance, Banking and insurance» under the program «Public Finance Management», Odesa National University of Economics
Odesa, 2025

The graduation thesis examines the theoretical foundations of state financial support for entrepreneurship and уточifies the essence of the concepts of “financial support,” “additionality,” “financial leverage,” and “countercyclicality,” as well as systematizes the principles and criteria for evaluating the effectiveness of SME support programs. A comparative analysis of the main existing programs—preferential lending under the “5–7–9” program, “eRobota” grant programs, portfolio-based state guarantees, and instruments of the Export Credit Agency—is conducted, their contribution to enterprise financing is assessed, and key limitations as well as regional and sectoral disparities in access to financial resources are identified. Based on statistical data, directions for improving the system of financial support and a model for prioritizing the allocation of budgetary resources with regard to performance and risk are proposed.

Keywords: state financial support, small and medium-sized enterprises, additionality, financial leverage, concessional lending, grant programmes, state guarantees, export credit instruments.

ЗМІСТ

ВСТУП 4

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА 7

1.1. Сутність, цілі та принципи державної фінансової підтримки підприємництва 7

1.2. Інституційне забезпечення та інструментарій фінансової підтримки підприємництва в Україні 19

РОЗДІЛ 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 33

2.1. Порівняльний аналіз чинних державних програм підтримки підприємництва в Україні 33

2.2. Регіональні і галузеві особливості використання інструментів підтримки підприємництва в Україні 43

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 62

3.1. Міжнародний досвід підтримки підприємництва і можливості його імплементації в Україні 62

3.2. Стратегічні пріоритети і тактичні особливості підтримки підприємництва в умовах та повоєнної відбудови 67

ВИСНОВКИ 75

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 78

ВСТУП

Підприємництво, насамперед сектор малих і середніх підприємств (МСП), є важливим чинником економічного зростання, зайнятості та структурної модернізації економіки України. Воєнні дії, руйнування виробничої та транспортної інфраструктури, порушення логістичних ланцюгів, подорожчання фінансових ресурсів і зростання невизначеності суттєво звузили можливості бізнесу залучати інвестиції та підтримувати належний рівень ліквідності. За таких умов державна фінансова підтримка відіграє контрциклічну роль: частково компенсує недосконаліть ринку капіталу, знижує кредитні ризики, полегшує доступ підприємців до фінансування та сприяє більш рівномірному розподілу ресурсів між регіонами й галузями. Практика останніх років (програми пільгового кредитування, грантові інструменти, державні гарантії, експортно-кредитні механізми) засвідчила, що належним чином налаштовані інструменти здатні активізувати інвестиційну діяльність МСП, підтримати переробну промисловість, аграрний сектор, креативні індустрії, логістику та IT-підприємництво, у тому числі бізнес, що релокується із зон бойових дій. Водночас зберігається низка проблем, пов’язаних з нерівномірним регіональним доступом до програм, фрагментарністю інституційної системи, обмеженістю бюджетних ресурсів і недостатнім рівнем прозорості та оцінювання результативності, що обумовлює потребу в комплексному дослідженні ефективності чинних підходів і пошуку шляхів їх удосконалення.

Мета дослідження – обґрунтувати напрями підвищення ефективності державної фінансової підтримки підприємництва в Україні на основі критичного аналізу теоретичних підходів, оцінювання чинних інструментів і програм, дослідження регіонально-галузевих особливостей їх використання та розроблення прикладних рекомендацій і економіко-математичної моделі пріоритизації підтримки.

Завдання дослідження:

– теоретично узагальнити сутність, цілі, принципи та критерії результативності державної фінансової підтримки підприємництва;

– систематизувати інституційне забезпечення в Україні та класифікувати інструменти (пільгове кредитування, гранти, портфельні гарантії, компенсації ставок, податкові стимули, мікрофінансування, експортно-кредитні інструменти тощо);

– здійснити порівняльний аналіз ключових державних програм підтримки підприємництва, оцінити їх дизайн і KPI (додатковість приватного капіталу, охоплення МСП, вплив на зайнятість/інвестиції/продуктивність, ризики NPL);

– дослідити регіональні та галузеві особливості використання інструментів підтримки (просторові диспропорції, вплив воєнних чинників, бар’єри доступу);

– розробити та обґрунтувати прикладні рекомендації щодо удосконалення системи (інституційні ролі, прозорість, моніторинг, цифровізація процедур) із урахуванням міжнародних практик ЄС/OECD;

– запропонувати економіко-математичну модель (регресійну/скориговану факторну або оптимізаційну постановку) для пріоритизації розподілу підтримки за критеріями результативності та ризику, і на її основі провести кількісні розрахунки очікуваного ефекту.

Об’єкт дослідження – процес державної фінансової підтримки підприємництва в Україні.

Предмет дослідження – інструменти, інституції та механізми реалізації державної фінансової підтримки підприємництва та їх результативність у регіонально-галузевому вимірі.

Методи дослідження. Методологічну основу роботи становлять загальнонаукові методи пізнання (аналіз і синтез, індукція та дедукція, узагальнення, логіко-абстрактний підхід), а також спеціальні економічні методи. У процесі дослідження застосовано порівняльний і структурний аналіз для зіставлення різних інструментів та програм державної підтримки

підприємництва, економіко-статистичні методи для вивчення динаміки й структури показників діяльності МСП, елементи факторного аналізу для виявлення основних чинників впливу на результативність підтримки. Для кількісної оцінки взаємозв'язків між показниками, за можливості, використовуються кореляційно-регресійні побудови, а також елементи економіко-математичного моделювання при формуванні підходів до пріоритизації розподілу ресурсів. Обробка та візуалізація статистичних даних здійснюється із застосуванням табличних процесорів і сучасних програмних засобів економічного аналізу.

Інформаційна база дослідження охоплює нормативно-правові акти України у сфері бюджетної, податкової, інвестиційної та підприємницької політики, а також спеціальні закони і підзаконні акти, що регулюють надання державної фінансової підтримки МСП. У роботі використано статистичні та аналітичні матеріали Державної служби статистики України, Національного банку України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України, звітні дані Фонду розвитку підприємництва, державних банків-партнерів, Експортно-кредитного агентства України, Офісу з розвитку підприємництва та експорту/Diia.Business щодо реалізації окремих програм підтримки. Додатковим джерелом інформації є аналітичні огляди й рекомендації ЄС та OECD, публікації міжнародних фінансових організацій і development-банків, що дозволяють зіставити українську практику з підходами країн ЄС та провідних економік світу.

Взято участь у різних студентських конференціях та наукові результати напрацювань були опубліковані.

Структура кваліфікаційної роботи складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списка використаних джерел і додатків. Загальна кількість сторінок складає: *93 сторінки, із них 72* сторінки основного тексту. Робота містить *11 таблиць та 10* рисунків, додатки викладено на *9 сторінках, список використаних джерел містить 61* найменування.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

1.1. Сутність, цілі та принципи державної фінансової підтримки підприємництва

У сучасних умовах державна фінансова підтримка підприємництва відіграє роль інструментального «моста» між стратегічними намірами економічної політики та фактичними інвестиційними рішеннями фірм. Її концептуальну сутність доцільно визначати не як простий трансфер ресурсів від держави до бізнесу, а як керовану модифікацію параметрів фінансування (ціна ризику, горизонт коштів, обсяг і вимоги до забезпечення) з метою виправлення ринкових збоїв і досягнення суспільно значущих результатів. Для сектору МСП – чутливого до інформаційної асиметрії та ресурсних обмежень – це означає підвищення спроможності інвестувати у модернізацію, розширення виробництва, інновації й експорт.

Теоретичне підґрунтя такої підтримки спирається на класичні підходи до провалів ринку (інформаційна асиметрія, раціонування кредиту, позитивні зовнішні ефекти), а також на обставини, специфічні для економіки воєнного часу: підвищену премію за ризик країни, руйнування фізичного капіталу, розриви ланцюгів постачання. Відтак категорії «додатковість» та «важіль» стають базовими критеріями якості політики: чи з’являються фінансування та інвестиції там і в тій формі, де їх би не було без державного втручання; і який обсяг приватних коштів удається мобілізувати на одиницю бюджетного ресурсу або прийнятого державою ризику [26].

Щоби продемонструвати системне місце фінансової підтримки, скористаймося узагальненою логікою політики розвитку МСП. Вона складається з чотирьох взаємопов’язаних контурів – регуляторного, ринкового, фінансового та інституційно-компетентнісного. Фінансовий контур забезпечує узгоджену взаємодію трьох інших контурів, перетворюючи спрощення процедур, розвиток

ринків збуту та інноваційні стимули на реальний доступ підприємств до капіталу прийнятної вартості й строковості.

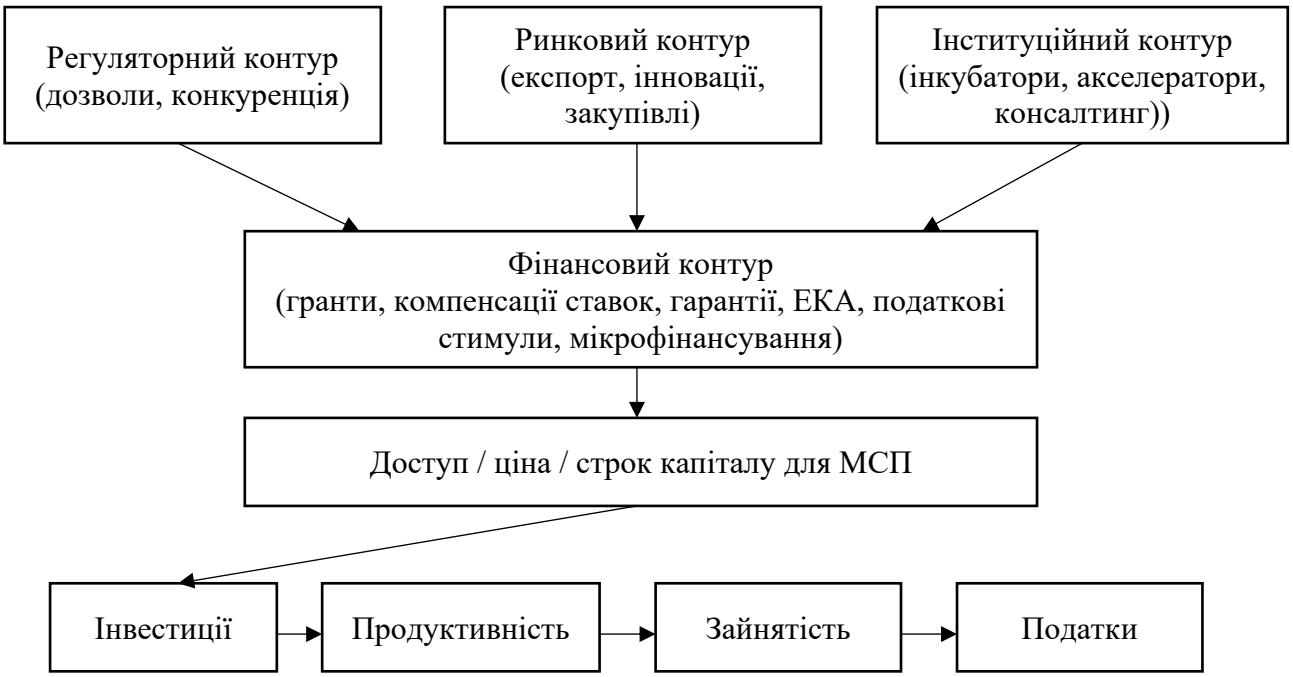


Рис. 1.1. Позиціонування фінансової підтримки в політиці розвитку МСП (Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [17])

Схема відображає два ключові твердження. По-перше, фінансова підтримка не є автономною політикою: її ефект максимізується лише в узгодженні з регуляторними спрощеннями та ринковими стимулами. По-друге, вимірюється вона не обсягом виділених коштів, а змінами в поведінці фірм: часткою проєктів, що відбулися, підвищенням продуктивності, стійкістю виручки, здатністю освоювати нові ринки. Практичне значення має «каскадність» інструментів – послідовне або паралельне поєднання грантів під підготовчі витрати, кредитів з гарантією під інвестиції, а також страхування ризиків у зовнішньоекономічній діяльності.

Щоб уникнути термінологічної розмитості, понятійний апарат доцільно розглядати не як набір формальних дефініцій, а як інструмент подальшого вимірювання результативності державної фінансової підтримки та забезпечення порівнюваності програм між собою (Додаток А).

У цьому контексті ключовим є те, що кожна базова категорія (МСП, фінансова підтримка, додатковість, важіль, державна допомога, контрциклічність/структурність) фіксується у двох площинах: (1) змістовій — що саме означає поняття в економічному та регуляторному сенсі; (2) прикладній — якими показниками та даними його можна операціоналізувати. Такий підхід зменшує ризик підміни аналізу деклараціями та створює методичну основу для оцінки ефективності, яка спирається на показники, а не на описові судження.

Окремої уваги потребує категорія МСП, оскільки саме коректність її визначення визначає межі цільової групи політики та валідність порівнянь у часовому й міжнародному вимірі. Орієнтація на національні критерії з урахуванням європейських підходів дозволяє поєднати відповідність українському правовому полю з можливістю порівнювати структуру МСП за часткою у зайнятості, кількості підприємств та валовій доданій вартості. Водночас для прикладного аналізу важливо виходити за межі "статистичної" присутності МСП у структурі економіки й фіксувати індикатори доступу до фінансування (середній розмір позики/гранту, частка підприємств із кредитними обмеженнями, частка профінансованих заявок). Це дає змогу відрізняти підтримку, що реально знімає фінансові бар'єри, від підтримки, яка лише збільшує обсяг розподілу ресурсів без помітного ефекту на фінансову інклюзію бізнесу.

Поняття "фінансова підтримка" у дослідженні доцільно трактувати системно — як сукупність бюджетних і квазібюджетних інструментів, що змінюють параметри фінансування для бізнесу. Важливо, що зміна параметрів означає не лише збільшення доступних обсягів ресурсів, а саме вплив на ціну (ставку), строк, ризиковий профіль, вимоги до забезпечення та трансакційні витрати. Саме тому операціоналізація має включати не лише показники "скільки виділено/освоєно", а й показники "як змінилися умови" та "яка частка заявок завершилася фінансуванням". У результаті фінансова підтримка розглядається як політика зміни фінансових умов, а не як механізм простого перерозподілу коштів.

Центральним методичним поняттям для оцінки результативності є “додатковість” (additionality). Воно принципово відмежовує ефективну підтримку від такої, що лише заміщує приватні ресурси або фінансує проєкти, які й так відбулися б. Тому додатковість слід тлумачити як появу або прискорення фінансування/інвестицій саме завдяки інтервенції, а також як поліпшення якості умов (зниження вартості, подовження строку, зменшення вимог до застави). Практична сила цього поняття полягає у можливості емпіричної перевірки: через порівняння з контрфактом (методи matched pairs, difference-in-differences), а також через опитування банків і позичальників щодо того, чи відбулося б фінансування без програми та на яких умовах. Таким чином, додатковість не є декларацією “корисності”, а виступає тестом причинно-наслідкового впливу програми.

Доповнює логіку результативності показник “важеля” (leverage), що відображає, наскільки бюджетна або гарантійна ємність держави здатна мобілізувати приватне фінансування. На відміну від додатковості, яка фіксує факт і якість “додавання” фінансування, важіль дозволяє оцінити масштабування впливу: який обсяг кредитів/інвестицій залучено на одиницю бюджетного ресурсу або ризикової позиції держави. У прикладному аналізі це створює можливість порівнювати інструменти між собою (наприклад, гранти, компенсації ставок, гарантії, інвесткредити) за критерієм віддачі на бюджетну ємність. Водночас інтерпретація важеля має бути обережною: високий leverage сам по собі не гарантує додатковості, тому ці показники потрібно розглядати разом, аби уникати хибного висновку про “ефективність” лише через масштаб.

Важливим етапом є узгодження типів ринкових бар’єрів із релевантними інструментами. Від цього залежить як фіскальна стійкість, так і поведінкова реакція банків і підприємств. Поєднання «бар’єр → інструмент → очікуваний вплив → ризик» в компактному форматі наведено нижче.

Таблиця 1.1

Від ринкового бар’єра до інструменту: логіка вибору та ризики

Бар’єр / провал ринку	Прицільний інструмент	Очікувана поведінкова реакція на рівні МСП	Ключовий політичний ризик і спосіб пом’якшення
Надто висока вартість позики за короткого горизонту	Компенсація відсоткової ставки; пільгове кредитування з фіксованою маржею	Зниження WACC; перехід від коротких оборотних до інвестиційних позик; реалізація відкладених CAPEX	«Deadweight»; пом’якшення: порогові критерії додатковості, співфінансування, часові обмеження підтримки
Відсутність застави / високий PD у банку	Портфельні гарантії; часткові індивідуальні гарантії; страхування кредитних ризиків	Розширення кредитного фронтиру; довший строк; залучення «первинних» позичальників	Моральний ризик і фіскальні зобов’язання; пом’якшення: франшиза ризику, ковенанти, ціноутворення за ризиком
Неповна приватна монетизація суспільних вигод	Гранти/ваучери на інновації, автоматизацію, експортну підготовку	«Поштовх» до інвестиції з високим позитивним зовнішнім ефектом; підвищення технологічної інтенсивності	Ризик нецільового використання; пом’якшення: milestone-виплати, постаудит, вимога ко-фінансування
Інформаційна асиметрія та високі транзакційні витрати	Мікрофінансування через посередників; квазівенчур для ранніх стадій	Вхід на ринок капіталу для мікробізнесу, формування кредитної історії	Висока операційна вартість; пом’якшення: стандартизовані продукти, цифровізація процесів
Країнові та політичні ризики експорту/ інвестування	Страхування/ гарантії ЕКА; інструменти розподілу ризику	Зростання експортних контрактів і локалізаційних інвестицій	Ризик концентрації; пом’якшення: ліміти на контрагента/країну, перестрахування

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [39])

Ця таксономія задає проєктну логіку: відштовхуватися від типу бар'єра та поведінкової реакції, на яку спрямована політика, а не просто від наявності бюджетної статті. У практиці це означає, що, скажімо, для фірм без достатньої застави, але зі сталою виручкою, більш релевантними будуть портфельні гарантії з помірною франшизою ризику, тоді як «дешеві» відсоткові програми без заставних корекцій можуть не розкрити кредитний фронтир. Навпаки, для короткострокових шоків ліквідності контрциклічна компенсація ставки може бути швидшим і пропорційнішим інструментом.

Окремо варто окреслити мікро- та макрологіку впливу фінансової підтримки. На рівні підприємства вона змінює очікувану корисність інвестиції через параметри фінансування: вартість, строк, доступність і вимоги до забезпечення. Це трансформується у зростання інвестиційної активності, модернізацію виробництва, диверсифікацію ринків збуту, а в перспективі – у підвищення продуктивності праці та капіталу. На рівні економіки кумулятивний ефект проявляється у мультиплікації інвестицій, створенні робочих місць, розбудові ланцюгів доданої вартості та зростанні податкової бази. Водночас політика має залишатися чутливою до ризиків – ефекту витіснення приватного фінансування («crowding-out»), «мертвого вантажу» (deadweight), можливого регуляторного захоплення – і відповідно будувати систему моніторингу та оцінювання (M&E).

Змістовним ядром M&E є ланцюжок «input → output → outcome → impact», де input – це ресурсна сторона (бюджет, гарантійна ємність, операційні витрати), output – безпосередні результати реалізації (кількість і обсяг профінансованих МСП, важіль), outcome – поведінкові зміни фірм (інвестиції, зайнятість, виручка, продуктивність, виживаність), а impact – довгострокові системні наслідки (податкові надходження, регіональне вирівнювання, технологічне оновлення). Для забезпечення доказовості бажано використовувати підходи каузального аналізу (matched pairs, difference-in-differences там, де можливо), а також виводити на публічний рівень знеособлені мікродані та агреговані дашборди результатів [22].

У контексті повоєнної відбудови фінансова підтримка набуває подвійної ролі: з одного боку, це контрциклічна стабілізація (збереження ліквідності, рестарт операцій, релокація), з іншого – структурна трансформація (локалізація виробництв, заміщення критичного імпорту, «зелений» і цифровий перехід, інтеграція в європейські ланцюги поставок). Інакше кажучи, її функція полягає не лише у короткостроковій стабілізації ліквідності та відновленні операцій бізнесу, а й у структурній трансформації економіки: відновленні економічної активності та переорієнтації інвестицій у напрями з найбільшою суспільною віддачею. Практично це означає зростання ваги змішаного фінансування (blended finance) з участю МФО, масштабування портфельних гарантій для банківського кредитування, розвиток страхування воєнних та політичних ризиків для експорту й інвестицій, а також суцільну цифровізацію процедур і публічну підзвітність.

Понятійно-категоріальний каркас державної фінансової підтримки підприємництва фіксує три критичні акценти. Перший – поведінковий: вектор оцінювання зміщується від «скільки виділено» до «що реально змінилося у фінансуванні і діях фірм». Другий – портфельний: ефективність вимірюється важелем і керованістю ризику, а не тільки кількістю бенефіціарів. Третій – системний: фінансова підтримка працює як з’єднувальна ланка в політиці МСП, забезпечуючи трансляцію регуляторних і ринкових стимулів у матеріальні інвестиції, продуктивність і зайнятість. Саме в такій якості вона займає центральне місце в сучасній моделі розвитку МСП України, де цінність кожної бюджетної гривні визначається не номіналом, а додатковістю і довгостроковим впливом.

Розроблення й реалізація державної фінансової підтримки підприємництва неминуче постає як керований цикл публічної політики: від формулювання цілей – через принципи дизайну – до критеріїв результативності та механізмів корекції. Без чіткої логіки «мета → принцип → метрика» підтримка перетворюється на фрагментовану роздачу ресурсів, яку важко виправдати з позицій суспільної цінності, фіскальної стійкості та регуляторної нейтральності [33].

Базова мета фінансової підтримки МСП – підвищити інвестиційну спроможність і стійкість підприємництва там, де ринок капіталу не забезпечує соціально бажаного рівня фінансування. Але така загальна мета має бути розкладена на вимірювані завдання, прив’язані до конкретних вузьких місць: доступ до довгих грошей для модернізації, здешевлення ризику для першого кредиту, де-ризинг експорту, підтримка інвестицій у «зелену» автоматизацію тощо. Саме від формулювання проблеми залежить коректність вибору інструменту (компенсація ставки, гарантія, грант/ваучер, страхування, податковий стимул) і очікувана поведінкова реакція фірм та банків.

Аналітичний наслідок: кожна програма має містити *паспорт цілей* і *карти проблем*, де ціль виражена у результативних показниках (outcome), а не в випускних (output). Наприклад, «збільшити частку інвестицій МСП у технологічне оновлення на X п.п. протягом N років» – релевантна ціль; «надати X кредитів» – лише проміжний крок.



Рис. 1.2. Ціль–принцип–метрика: логіка проєктування підтримки

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [36])

Принципи не існують «паралельно» цілям – вони каналізують дизайн, знімають поведінкові й фіскальні ризики та роблять мету вимірюваною. Натомість критерії результативності фіксують, чи працюють принципи на практиці.

У сучасних підходах до підтримки МСП п’ять принципів – цільова спрямованість, додатковість, нейтральність конкуренції, прозорість, підзвітність – формують ядро управління програмами. Вони зводять політику із площини «скільки виділено» у площину «що і як змінено» та «якою ціною для бюджету».

Таблиця 1.2

Принципи, інструменти управління та ризики реалізації

Принцип	Що означає «по суті»	Ключові важелі дизайну	Основні ризики	Як пом’якшувати
Цільова спрямованість	Ресурси концентруються на сегментах із найбільшим провалом ринку/ найвищою сусп. віддачею	Чіткі критерії доступу; сегментація (перший кредит, без застави, «зелений» CAPEX); ліміти за регіонами/галузями	Розпорошення, «зручні» бенефіціари	Квоти/ пріоритети, верифікація критеріїв, періодичний перегляд сегментації
Додатковість	Фінансування/ умови з’являються завдяки інтервенції	Співфінансування; прайсинг ризику; вимоги до «пограничності» кейсу	Deadweight, витіснення приватних коштів	Вбудована оцінка контрфакту (matched, DiD), постаудит користі
Нейтральність конкуренції	Не «обирати переможців» серед фірм; підтримувати умови ринку	Прозорі правила, інструментальна нейтральність, заборона індивідуальних «ручних» рішень	Регуляторне захоплення, асиметрія доступу	Відкриті реєстри заяв/ рішень, анонімізовані дані, стандартизований скоринг

Продовження таблиці 1.2

Принцип	Що означає «по суті»	Ключові важелі дизайну	Основні ризики	Як пом'якшувати
Прозорість	Дані про дизайн, відбір, результати – публічні й верифіковані	Паспорти програм; дашборди (input→ output→ outcome); відкриті дані	«Чорні скриньки», недовіра, репутаційні ризики	API/відкриті набори, регулярні звіти, незалежний аналіз
Підзвітність	Відповідальні – названі; цілі – контрактовані; помилки – виправляються	KPI-контракти; аудит ефективності; механізми скарг	«Нічиї» рішення, інерція, некараність	Логіка санкцій/стимулів; публічне розкриття результатів; зовнішній аудит

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [25])

Кожен принцип має власні важелі управління, які вбудовуються у нормативні акти, регламенти відбору, кредитні угоди, ковенанти, інструкції з моніторингу. Саме вони перетворюють принцип із декларації на операційне правило.

Критерії результативності – це операційні метрики, які узгоджують поведінкові цілі з фіскальними обмеженнями. Їх не слід змішувати з показниками «обсягу діяльності» (output). Нижче подано каркас метрик, який використовуємо як «матрицю читання» у розділі 2.

Таблиця 1.3

Каркас критеріїв результативності за принципами

Принцип	Критерій результативності	Приклади індикаторів (мінімальне ядро)	Джерела / періодичність
Цільова спрямованість	Влучність і концентрація	частка підтримки у пріоритетних сегментах; покриття у «тонких» регіонах; зміна структури інвестицій МСП	Реєстри програм; квартал/рік

Продовження таблиці 1.3

Принцип	Критерій результативності	Приклади індикаторів (мінімальне ядро)	Джерела / періодичність
Додатковість	Підвищення інвестицій / поліпшення умов, що без інтервенції не сталися б	приріст CAPEX / довжини коштів; частка «пограничних» кейсів; еластичність попиту на кредит щодо гарантії/ставки	Опитування + адміндані; щопівріччя
Нейтральність конкуренції	Відсутність «ручного відбору» і дискримінацій	частка заяв, що розглянуті за однаковими процедурами; симетрія доступу за розміром/галуззю	Логи рішень, аудит; квартал
Прозорість	Перевірність даних і рішень	повнота паспортів; частка публічних наборів; час оновлення дашбордів	Відкриті дані / API; місяць / квартал
Підзвітність	Наявність відповідальних, корекція курсів	виконання KPI-контрактів; частка змінених параметрів за результатами M&E; кількість обґрунтованих скарг та рішень за ними	Звіти / аудит; рік

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [38])

Для критерія додатковості доцільно використовувати *каузальні стратегії* там, де це можливо (matched-pairs, difference-in-differences), інакше метрика ризикує перетворитися на думку сторін. У мінімальному варіанті застосовується опитування позичальників/банків із документованими правилами інтерпретації відповідей.

Принципи «вмикаються» через конкретні параметри продуктів підтримки: ставки, частки покриття, строки, ковенанти, співфінансування, обмеження на бенефіціарів. Невдала параметризація нівелює принципи – наприклад, надто щедрі компенсації ставки за відсутності вимог до додатковості породжують deadweight, а гарантії без франшизи ризику – моральний ризик.

Таблиця 1.4

Приклади параметризації інструментів державної фінансової підтримки відповідно до принципів політики

Інструмент	Параметр(и)	Як реалізує принцип(и)	Коментар щодо ризику
Компенсація відсоткової ставки	upper bound субсидії; цільове призначення (CAPEX / «зелений»); часовий ліміт	Цільова спрямованість (сегмент/ціль), додатковість (обмеження на рефінанс «звичайних» позик)	Знижує deadweight; потребує верифікації призначення
Портфельна гарантія	покриття 50–70%; франшиза; ціноутв. за PD/LGD; ковенанти	Додатковість (ціль – перший кредит/без застави), підзвітність (ковенанти/звітність), нейтральність (єдині правила)	Стримує моральний ризик; дає керований важіль
Грант / ваучер	milestone-виплати; співфінансування 30–50%; пріоритети	Цільова спрямованість (пріоритети), підзвітність (milestones), прозорість (паспорти/звітність)	Мінімізує нецільове використання
ЕКА-страхування	ліміти на контрагента/країну; перестрахування	Нейтральність (правила до всіх); підзвітність (ліміти/аудит портфеля)	Диверсифікує портфельні ризики

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [37])

Щоби принципи не залишалися деклараціями, моніторинг і оцінювання (M&E) вмонтовані у цикл управління програмою. Застосовується стандартна логіка input → output → outcome → impact, але з кількома важливими практиками:

1. Паспортизація даних: для кожної програми – мінімальний набір відкритих даних (вхідні ресурси; кількість/обсяги; розподіл за регіонами/галузями/розміром; важіль; базові результативні показники).

2. Періодичність: output – щомісячно/квартально; outcome – щопівріччя; impact – щорічно із зовнішнім аудитом.

3. Пороги реакції: наперед встановлені правила корекції (наприклад, якщо частка «пограничних» кейсів < X% – перегляд критеріїв відбору; якщо важіль нижчий за плановий – перегляд ціноутворення гарантії/частки покриття).

4. Публічний канал скарг з визначеними SLA і публічним журналом рішень – це практична реалізація підзвітності.

Практичний ефект такого «замкненого контуру» – самокорекція дизайну без затримок на нормативні «велосипеди»; програми еволюціонують разом із ринком, зберігаючи фіскальну стійкість і репутаційну довіру.

Влучність політики – це ступінь, у якому ресурси змінили поведінку саме тих фірм/сегментів, які були цільовими, та спричинили додаткові інвестиції. Вартість досягнення – це сукупність фіскальної ціни (бюджет/ризик) і ринкової ціни (вплив на конкуренцію). Відтак ефективність підтримки – це не лише співвідношення витрат і коротких результатів, а довгострокова віддача у продуктивності, зайнятості, експорті та технологічному оновленні.

1.2. Інституційне забезпечення та інструментарій фінансової підтримки підприємництва в Україні

У цьому підрозділі основна увага зосереджується на інституційному вимірі державної фінансової підтримки підприємництва. Типологію та базові характеристики інструментів – грантів, пільгового кредитування, портфельних гарантій, мікрофінансування, експортно-кредитних механізмів, податкових стимулів – узагальнено в підрозділі 1.1 (табл. 1.2). Тому подальший аналіз спрямований на розподіл ролей між суб’єктами політики, канали прийняття рішень і потоки інформації, які забезпечують реалізацію цього інструментарію в Україні.Інституційна модель фінансової підтримки підприємництва в Україні є багаторівневою. Її ядро формують органи стратегічного та бюджетного управління, спеціалізовані оператори інструментів, державні банки та сервісні

організації екосистеми МСП. Щоб оцінювати ефективність цієї системи та уникати дублювань, важливо бачити не лише перелік суб'єктів, а їх розподіл ролей, канали відповідальності й потоки даних. Нижче подано узагальнену схему, після якої розкрито функції ключових інституцій, їх взаємодію і «вузькі місця» управління (рис. 1.3).



* НБУ – не оператор програм підтримки, але критично важливий як макрорегулятор фінансового сектору, що впливає на стандарти ризик-менеджменту, вартість ресурсів і нагляд за посередниками.

** Участь інших держфінустанов можлива в окремих продуктах (лізинг, факторинг, інвестфонди розвитку).

Рис. 1.3. Інституційна взаємодія у політиці фінансової підтримки МСП (Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [16])

У межах державної політики підтримки бізнесу в Україні аналітичний фокус доцільно переводити від абстрактної категорії «підприємництво» до чітко окресленого сегмента малих і середніх підприємств (МСП). Причина – нормативна визначеність об'єкта політики: і національне законодавство, і зобов'язання щодо наближення до права ЄС фіксують МСП як цільовий предмет державної підтримки. Саме для цього сегмента встановлені критерії віднесення (за кількістю зайнятих, оборотом, активами) та спеціальні режими доступу до фінансових інструментів. Така рамка забезпечує і правомірність державної допомоги, і її сумісність із принципами конкуренції: підтримка має бути адресною, пропорційною та спрямованою на усунення чітко ідентифікованих ринкових збоїв, що найбільш гостро проявляються саме у МСП. Другий аргумент – економіка інструментів. Здешевлення кредиту, портфельні державні гарантії, мікрофінансування, гранти на інвестиції та інновації, експортно-кредитне страхування за своєю конструкцією створені для подолання обмежень, властивих МСП: браку «твердої» застави, вищої премії за ризик, інформаційної асиметрії, коротших кредитних історій. У цих точках саме МСП демонструють максимальну додатковість (additionality): без державного плеча угоди просто не відбулися б або відбулися б за ціною, несумісною з рентабельністю. Відповідно, бюджетна гривня в інструментах ризик-шерінгу та здешевлення ставки дає найвищий мультиплікативний ефект саме в МСП-сегменті, тоді як для великих підприємств ефект часто заміщується їхньою власною ринковою спроможністю.

Модель поєднує політико-стратегічну вертикаль (КМУ → міністерства) з операційною горизонталлю (оператори інструментів і банки). Ефективність залежить від того, наскільки чітко розмежовано дизайн політики (економічний зміст), фіскальний контроль (ліміти, ризики) та операційне виконання (відбір, кредитування, звітність).

Для коректного аналізу державної фінансової підтримки МСП важливо не лише описати інструменти, а й чітко зафіксувати інституційну архітектуру: хто формує політику, хто несе фіскальний ризик, хто операційно реалізує програми, а хто безпосередньо відбирає позичальників і веде портфелі. Саме така

декомпозиція функцій зменшує ризик “розмитої відповідальності” та дає основу для подальшої оцінки ефективності: якщо результат програми слабкий, можна локалізувати причину на рівні дизайну правил, операційного адміністрування або банківського скорингу/ризик-менеджменту.

Представлена у Додатку Б схема розподілу функцій і відповідальності демонструє ієрархічну логіку управління підтримкою: на верхньому рівні КМУ та Мінфін задають рамки (пріоритети, бюджетні призначення, ліміти ризику, державні гарантії), а Мінекономіки формує зміст політики МСП та KPI результативності. На операційному рівні Фонд розвитку підприємництва виконує роль “програмного оператора” — адмініструє інструменти, працює з банками, веде реєстри та забезпечує виконання правил. На рівні фронт-офісу саме банки здійснюють відбір позичальників, супровід кредитів і контроль ризику, тобто фактично визначають, як правила політики реалізуються на практиці.

Окремо виокремлюються спеціалізовані інституції, які доповнюють класичний банківський контур: ЕКА України закриває потребу у де-ризингу експортних операцій через страхування/гарантії та власні ліміти ризику, а Diia.Business / Офіс з розвитку підприємництва та експорту виконує сервісну функцію — підготовка МСП, пре-скринінг і навігація по інструментах, що знижує інформаційні бар’єри доступу до фінансування. У сукупності це формує “ланцюг підтримки” від політичного рішення і бюджетної рамки до конкретного кредитного/страхового рішення для підприємства.

Практичне значення такого розподілу полягає в тому, що він задає контури підзвітності та даних: у держави — відповідальність за цілі, правила та фіскальні ризики; у оператора програм — відповідальність за дотримання процедур і прозорість портфельної звітності; у банків — відповідальність за кредитний ризик (у межах покриття/ковенант) та якість ризик-менеджменту; у ЕКА — за страхові/гарантійні зобов’язання. Це дозволяє надалі будувати моніторинг не “в середньому по системі”, а за конкретними вузлами, де виникають вузькі місця

(відбір, гарантійні ліміти, швидкість процедур, якість даних, дисципліна виконання KPI).

Щоби підтримка працювала як керована політика, критичною є дисципліна даних. Мінекономіки має фокус на outcome/impact (інвестиції, зайнятість, продуктивність бенефіціарів), Мінфін – на input/ризик (бюджет, гарантійна ємність, покриття збитків), оператори та банки – на output/портфель (кількість, обсяг, регіон/галузь, маркери додатковості). Синхронізація цих «оптик» дозволяє ідентифікувати deadweight, crowding-out і перегрів окремих інструментів.

Таблиця 1.5

Відповідальність у циклі даних

Ланка M&E	Input (ресурси / ліміти)	Output (обсяги / охоплення)	Outcome (поведінкові зміни)	Impact (довгостроковий ефект)
Мінекономіки	Валідація відповідності цілям	Консолідація, дашборди	Методологія, каузальний аналіз	Звіти про продуктивність / зайнятість / експорт
Мінфін	Бюджет, межі гарантій	Контроль виконання	Фіскальна оцінка	Оцінка ризик / віддача
ФРП / ЕКА	Планування вибірок / квот	Операційні реєстри	Збір післяпроєктних даних	Агреговані портфелі
Банки	Планування продуктів/лімітів	Подання транзакційних даних	Опитування клієнтів, фінзвітність	Дані для панелей
Офіс / Diia.Business	План попиту / комунікація	Аналітика звернень	Зворотний зв’язок МСП	Потреби політики

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [41])

Кабінет Міністрів України забезпечує узгодженість політики підтримки МСП із ширшими цілями економічного розвитку, затверджує урядові програми,

координує міністерства. Якість рішень КМУ визначається наявністю уніфікованих паспортів програм, де «ціль–принцип–метрика» з'єднані з фіскальними лімітами.

Міністерство економіки України виконує роль «архітектора» політики: визначає цільові сегменти, критерії доступу, правила оцінювання додатковості та базову логіку інструментів. У його фокусі – результативність на рівні підприємств і ринку: чи спричиняє підтримка інвестиції, модернізацію, зростання продуктивності та експорту, чи зменшує регіональні диспропорції.

Міністерство фінансів України відповідає за фіскальну стійкість інструментів: бюджетні призначення, програмно-цільовий метод, параметри державних гарантій, облік умовних зобов'язань і їх стрес-тести. Мінфін встановлює межі ризику й забезпечує відповідність Бюджетному кодексу та правилам державної допомоги.

Фонд розвитку підприємництва (ФРП) – спеціалізований оператор частини інструментів підтримки МСП. Через договори з уповноваженими банками ФРП забезпечує операційну реалізацію програм: стандарти продуктів, відбір заявок, супровід портфелів, обмін даними, звітність і постаудит проектів на предмет додатковості та цільового використання.

Державні банки (зокрема Ощадбанк, ПриватБанк, Укргазбанк) та Укрексімбанк забезпечують фронт-офіс і бект-офіс кредитування за правилами програм: скоринг/аналіз позичальників, структуризацію угод, кредитні комітети, моніторинг, управління проблемною заборгованістю. Укрексімбанк, маючи мандат розвитку зовнішньої торгівлі, додатково відіграє роль у фінансуванні експортних і інвестиційних проєктів із зовнішнім компонентом.

Експортно-кредитна агенція України (ЕКА) працює як інструмент де-ризингу зовнішньоекономічної діяльності МСП: страхування/гарантування експортних ризиків, ліміти на країни/контрагентів, перестрахування. Її портфель і ліміти мають бути технологічно з'єднані з банківськими продуктами Укрексімбанку та інших банків, щоб забезпечити «каскад» фінансування експортних контрактів.

Офіс з розвитку підприємництва та експорту / Diia.Business – сервісний центр екосистеми: навігація по програмах, навчання, менторинг, допомога з підготовкою бізнес-планів і пакета документів до банків. Його внесок – зниження інформаційної асиметрії та формування «підготовленого попиту» на фінансування.

Національний банк України безпосередньо не адмініструє програми підтримки МСП, але задає регуляторне середовище для банківських посередників: вимоги до капіталу, резервування, класифікація кредитів, стандарти розкриття інформації, що впливають на вартість і доступність кредитування в цілому.

Попри логічну розкладку ролей, практична взаємодія може страждати від трьох типових дисфункцій. По-перше, перекриття мандатів між політичним дизайном і операційним виконанням, коли оператори вимушено «переосмислюють» правила вже в процесі реалізації. По-друге, розриви у даних: відсутність узгодженого ядра показників і регулярних публічних дашбордів унеможливлює зовнішню верифікацію додатковості та важеля. По-третє, нерівномірність доступу між регіонами й секторами, якщо не працюють механізми цільової спрямованості (квоти, прицільні продукти для «тонких» сегментів, цифровий пре-скринінг заявок через сервісні центри) [27].

Для усунення цих ризиків архітектура має бути доповнена трьома практиками: контрактуванням KPI між Мінекономіки й операторами; уніфікацією ядра відкритих даних із мінімальною місячною/квартальною періодичністю; цифровим «єдиним вікном» для заявок МСП із прозорою чергою розгляду та статусами.

Нормативно-правовий блок підтримки підприємництва доцільно розглядати як багаторівневу “архітектуру правил”, яка одночасно визначає (1) фіскальні межі та інструментальний дизайн підтримки, (2) допустимість державної допомоги з точки зору конкуренції, (3) операційну реалізацію через банки, оператора програм та спеціалізовані інституції. Саме тому систематизація актів за рівнями (кодекси → рамкові закони → щорічний бюджет → постанови

КМУ → регуляторика НБУ → операційні документи) є методично важливою: вона дозволяє чітко відокремити “правила гри” (принципи й обмеження) від “правил виконання” (процедури, критерії, договори, звітність), що критично для коректної оцінки результативності програм.

Кодекси формують базові інституційні рамки: бюджетне законодавство задає параметри програмно-цільового фінансування, облік умовних зобов’язань і ліміти держгарантій (тобто межі ризику для держави), податкове — забезпечує непряму підтримку через стимули й “податкові видатки”, а цивільне — юридичну основу договірних конструкцій (кредит/гарантія/страхування), без яких підтримка не може бути реалізована на практиці. Рамкові закони визначають мандат і правову допустимість інструментів: закон про МСП — цільове спрямування та інструментарій; закон про держдопомогу — вимоги прозорості й пропорційності; банківське та фінансове регулювання — каналізацію підтримки через фінансових посередників; страхове — можливість де-ризингу та гарантійно-страхових механізмів, включно з мандатом ЕКА.

У прикладній площині “ядро” інструментів закріплюється постановами КМУ, які фактично переводять політичні цілі у конкретні продуктово-процедурні моделі (пільгові кредити/компенсації, портфельні гарантії, гранти на мікробізнес і переробку, таргетовані зміни порядків). Водночас реальна доступність підтримки для МСП визначається не лише постановами, а й регуляторикою НБУ (вимоги до оцінки ризику, резервів, капіталу) та операційними документами (паспорти програм, порядки відбору, типові договори, M&E), які встановлюють критерії, документообіг, звітність і контроль. Це важливо врахувати в подальшому аналізі: бар’єри доступу можуть виникати як на рівні політики (дизайн), так і на рівні реалізації (процедури/ризик-апетит/дані).

Узагальнення ключових актів винесено у Додаток В, що дозволяє не перевантажувати основний текст переліками та водночас забезпечує прозору “карту” нормативної бази для подальших розділів — зокрема для обґрунтування вибору інструментів, KPI та логіки моніторингу ефективності програм.

По-перше, нормативно-правова база формує послідовну ієрархію управління: кодекси задають фіскальні та податкові рамки; базові закони – принципи політики МСП, конкуренційні та фінансові стандарти; постанови КМУ – конкретні параметри інструментів (ставки компенсації, частки гарантійного покриття, порядок відбору), а регуляторика НБУ визначає вартість і доступність кредиту через правила ризик-менеджменту. Таким чином, підтримка МСП є результатом «накладання» правових рівнів, а не ізольованих рішень.

По-друге, рамкові закони «Про розвиток та державну підтримку МСП» і «Про державну допомогу» забезпечують цільову спрямованість, додатковість і нейтральність конкуренції як юридично обов'язкові вимоги. У поєднанні з постановами про «5–7–9», портфельні гарантії та грантові лінії «єРобота» це дозволяє будувати каскад інструментів: грант/ваучер → кредит із гарантією → страхування ЕКА, – підвищуючи імовірність реалізації інвестицій МСП без порушення конкуренційних засад.

По-третє, якість правозастосування визначається операційними документами (паспорти програм, порядки, типові договори) та дисципліною даних (дашборди, відкриті набори, аудит). Саме вони перетворюють декларативні принципи «прозорість» і «підзвітність» на вимірювану практику (input → output → outcome → impact), дозволяючи відслідковувати додатковість, важіль та регіонально-галузеву влучність підтримки й оперативно коригувати параметри інструментів без втрати фіскальної стійкості.

Отже, українська інституційна модель фінансової підтримки МСП поєднує центр політики (КМУ, Мінекономіки, Мінфін), центр виконання (ФРП, державні банки, Укрексімбанк, ЕКА) та центр сервісів (Офіс/Diia.Business), тоді як НБУ задає рамкові умови функціонування посередників. Її життєздатність визначається не кількістю задіяних органів, а чіткістю контрактів відповідальності, дисципліною даних і спроможністю швидко налаштовувати параметри інструментів під зміну ризикового фону. Саме така архітектура дозволяє перетворювати політичні наміри на конкретні фінансові рішення для

МСП – із вимірюваною додатковістю, керованим важелем і прозорою підзвітністю.

У сучасній економічній політиці інструменти державної фінансової підтримки мають розглядатися не як ізольовані заходи, а як узгоджена система, здатна відтворювати повний інвестиційний цикл малого й середнього підприємництва: від ініціювання проєкту та зниження входових бар'єрів – до масштабування виробництва та виходу на зовнішні ринки. Науково коректним є підхід, у межах якого кожен інструмент пов'язується з конкретним типом ринкового збою (інформаційним, заставним, процентним, ризиковим), а його параметри – з поведінковою реакцією фірм і фінансових посередників. Відтак оцінювання інструментарію не зводиться до обсягів видатків або кількості бенефіціарів; релевантними стають показники додатковості, важеля приватного капіталу, структурної результативності та керованості фіскальних ризиків.

Початкову ланку системи становлять бюджетні гранти та ваучери. Їх доцільність випливає з теорії позитивних зовнішніх ефектів: частина суспільної вигоди від інвестицій у технологічне оновлення, «зелені» рішення чи експортну підготовку не капіталізується у приватній віддачі, що породжує недофінансування У цьому разі грант виконує функцію стартового фінансового стимулу, компенсуючи первинні витрати або фінансуючи підготовчі етапи (проєктування, інжиніринг, сертифікацію). Важливою умовою стає етапність виплат, наявність співфінансування з боку підприємства та постаудит досягнутих результатів. У наукових термінах це означає переведення інструменту з площини трансфертів у площину контрактованої результативності.

Другим елементом послідовної схеми підтримки є здешевлення боргу через компенсацію процентних ставок. Економічний сенс цього інструмента полягає в корекції ціни капіталу у фазах підвищеної невизначеності або за наявності високої премії за ризик країни. Компенсація дає змогу подовжити горизонт позики та зменшити її ефективну вартість, зрушуючи рішення підприємця на користь реалізації відкладених інвестицій. Водночас саме цей

інструмент є найбільш чутливим до ризику «мертвого вантажу» (deadweight), коли фінансуються проєкти, що відбулися б і без підтримки. Отже, ключовою методичною вимогою стає попереднє встановлення критеріїв додатковості (перший інвестиційний кредит; приріст строку та зниження ставки відносно ринку; створення нових робочих місць) і періодичний перегляд параметрів із урахуванням портфельних даних.

Третій елемент – портфельні (часткові) державні гарантії за кредитами. Їхнє наукове обґрунтування пов'язане з подоланням заставного бар'єра та проблемою раціонування кредиту, описаною в моделях інформаційної асиметрії. Часткове покриття кредитного ризику державою дає банку можливість розширити «фронтир» кредитування на сегменти, що раніше відсікалися через відсутність забезпечення або підвищену ймовірність дефолту. Водночас оптимальний дизайн вимагає збереження стимулів до якісного андеррайтингу, тобто наявності франшизи ризику на стороні банку та ціноутворення з урахуванням PD/LGD. Саме в такій конфігурації гарантії перетворюються на інструмент із високим важелем залучення приватних коштів при прийнятних фіскальних зобов'язаннях.

Суттєвим доповненням до наведених інструментів є податкові стимули. Їхня специфіка – непрямий характер впливу через зменшення податкового тягаря у часі, що особливо релевантно для довготривалих інвестиційних циклів і R&D-активності. З позицій політики важливо уникати підміни цільової підтримки широкими пільгами загального характеру; обґрунтованим виглядає застосування інвестиційних податкових кредитів, прискореної амортизації або підвищених коефіцієнтів віднесення на витрати для «зелених» та інноваційних проєктів. На рівні оцінювання ефективності ключовим стає співвідношення «фіскальні видатки → приріст приватного CAPEX» у визначених секторах.

Для фірм, орієнтованих на зовнішні ринки, критичним є експортно-кредитне страхування та пов'язані інструменти де-ризингу експортних контрактів. Ризики неплатежу іноземного покупця, політичної нестабільності або регуляторних змін не можуть бути ефективно диверсифіковані окремим

МСП; їх внутрішня вартість призводить до відмови від перспективних угод. Страхування й гарантії ЕКА дозволяють перерозподілити ці ризики в межах портфеля та відкривають доступ до довших контрактів. Наукова новизна у практичному впровадженні полягає в цифровій інтеграції страхового покриття з банківськими продуктами (зокрема з кредитами під експортні обороти), що скорочує транзакційні витрати й підвищує прозорість.

Окреме місце у системі посідає мікрофінансування. Його завдання – забезпечити «вхід» на ринок боргу для самозайнятих, релокованих підприємців і найменших фірм, для яких повноцінні банківські процедури надто дорогі у відносному вимірі. На відміну від класичного кредитування, мікрофінансові продукти спираються на стандартизований скоринг, спрощені пакети документів і короткий цикл розгляду; їх економічна стійкість забезпечується масштабом портфеля та частковими гарантіями ризику. З огляду на підвищену дефолтність у цьому сегменті, методично виправданим є поєднання мікропозик із навчальними модулями фінансової грамотності та інструментами наставництва.

Діапазон «довгих» ризикових інвестицій охоплюють венчурні та квазівенчурні механізми. Їх практична цінність для МСП пов’язана насамперед зі стадією раннього зростання й комерціалізації інновацій. Відповідно до міжнародних практик доцільним є формат фондів фондів або співінвестування на умовах pari passu із приватним інвестором. Така архітектура відокремлює інвестиційні рішення від державного впливу, водночас забезпечуючи додатковість коштів у ризикових нішах. Релевантними метриками результативності вважаються множник приватного співфінансування, частка життєздатних екзитів і приріст інтелектуальних активів.

Краудінструменти (краудлендинг і краудінвестинг) виконують допоміжну роль мобілізації дрібних чеків та одночасної ринкової валідації бізнес-моделі. З наукового погляду це механізм зниження інформаційної асиметрії завдяки «колективній експертизі» та публічності кампаній. Водночас високою залишається чутливість до регуляторних прогалин (KYC/AML, розкриття

ризиків), що потребує режиму «регуляторного пісочника» та поетапного нарощування лімітів.

Нарешті, для капіталомістких проєктів відбудови вагомими є державно-приватні фінансові інструменти та моделі змішаного фінансування з участю міжнародних фінансових організацій. Їхня функція полягає у створенні стійких структур розподілу ризиків, де бюджетна участь та покриття окремих ризиків (політичних, форс-мажорних, будівельно-технологічних) підвищують інвестиційну придатність проєктів для приватного капіталу. Саме тут показник важеля приватних інвестицій набуває вирішального значення, а управління ризиками має бути формалізованим у ковенантах.

Узагальнюючи наведений опис, інституційну архітектуру фінансової підтримки підприємництва в Україні доцільно інтерпретувати як багаторівневу систему. На стратегічному рівні Верховна Рада України та Кабінет Міністрів формують нормативну та програмну рамку підтримки, визначають пріоритетні сегменти МСП, граничні обсяги бюджетних ресурсів і допустимі параметри державного ризику. Міністерство фінансів та Міністерство економіки трансформують ці орієнтири у конкретні бюджетні програми, паспорти інструментів, порядки відбору та вимоги до моніторингу й звітності.

На операційному рівні реалізацію інструментів забезпечують спеціалізовані інституції – Фонд розвитку підприємництва, Експортно-кредитне агентство України, державні банки та інші фінансові посередники, а також сервісні організації екосистеми МСП (Офіс з розвитку підприємництва та експорту, мережа Diia.Business, регіональні центри підтримки). Саме вони укладають угоди з підприємствами, адмініструють портфелі кредитів, гарантій і грантів, збирають первинні дані про бенефіціарів і результати реалізації програм. Наднагляд за стійкістю фінансових інститутів, які беруть участь у програмах, здійснює Національний банк України як макрорегулятор, що задає стандарти управління ризиками, капіталізації та прозорості.

На інформаційно-аналітичному рівні важливу роль відіграють системи обліку та відкритих даних, які забезпечують простежуваність інструментів за

показниками «input–output–outcome–impact». Саме завдяки злагодженій роботі цих інституційних ланок класифікований у підрозділі 1.1 інструментарій набуває практичного змісту: ресурси спрямовуються до цільових груп МСП, з’являється можливість порівнювати програми між собою за критеріями додатковості, важеля та регіонально-галузевої збалансованості. Такий інституційний зріз є необхідною передумовою подальшої оцінки ефективності програм, що здійснюється у розділі 2.

РОЗДІЛ 2. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

2.1. Порівняльний аналіз чинних державних програм підтримки підприємництва в Україні

Система державної підтримки підприємництва в Україні ґрунтується на поєднанні цінових стимулів (здешевлення боргу), де-ризингу (часткові/портфельні гарантії та страхування), поштовхових інструментів (гранти/ваучери) та організаційного супроводу (цифрові сервіси подання, стандартизовані процедури відбору, вимоги до прозорості та звітності). Ядро цієї архітектури становлять: програма «Доступні кредити 5–7–9%», грантові інструменти лінійки «єРобота», державні гарантії на портфельній основі, а також страхові та гарантійні продукти Експортно-кредитної агенції України (ЕКА). Їхній дизайн закріплений постановами Кабінету Міністрів і відомчими порядками реалізації, що забезпечує стійкість правил та можливість порівняльного оцінювання результативності [14].

З методологічного погляду, зазначені інструменти адресують різні типи ринкових збоїв. Програма «5–7–9» коригує ціну боргового капіталу, знижуючи ефективну відсоткову ставку для інвестиційних і поточних потреб МСП у визначених напрямах; портфельні гарантії знижують кредитний ризик і відкривають доступ до фінансування підприємцям із недостатнім забезпеченням; гранти «єРобота» компенсують стартові та трансакційні витрати, характерні для малих бізнесів на етапі запуску чи структурного оновлення; страхові продукти ЕКА зменшують комерційні та політичні ризики у зовнішньоекономічній діяльності, надаючи МСП можливість працювати з довшими контрактами та новими покупцями. У підсумку вибудовується послідовний ланцюг інструментів підтримки: грант/ваучер → кредит зі здешевленням і/або гарантією → експортне страхування, що узгоджується з принципами додатковості, нейтральності конкуренції та підзвітності.

Таблиця 2.1

Зведені «паспорти» програм

Програма	«Доступні кредити 5–7–9%»	Гранти «єРобота» (мікрогранти «Власна справа», гранти на переробку, сад / теплиці, підтримка ветеранів)	Держгарантії на портфельній основі	Продукти ЕКА (страхування / гарантії під експорт; інвест-страхування від воєнно-політичних ризиків)
Оператор / канал	Мінекономіки / Мінфін → ФРП → банки-партнери	Мінекономіки; подання через «Дія»; експертна оцінка БП	Мінфін (гарант); банки-учасники	ЕКА у взаємодії з банками (зокрема Укрексімбанк)
Політична мета й охоплення	Здешевлення інвест- та оборотних кредитів МСП у пріоритетних напрямах	Ініціювання / розвиток мікро- й малого бізнесу; структурні CAPEX у переробці	Подолання заставного бар'єра; розширення кредитування МСП	Де-ризинг експортних контрактів і локалізаційних інвестицій
Критерії доступу (узагальнено)	Статус МСП; цільові витрати; обмеження за сумою / строком; доброчесність	Бізнес-план; співфінансування; створення робочих місць; цільове використання	Кредити МСП; частка покриття 50–70%; франшиза; ліміти	Відповідність експортоорієнтації; ліміти країна / контрагент; франшиза
Масштаб / динаміка виконання	Від початку 2025 р. – 22,8 тис. кредитів на 66,8 млрд грн (станом на 27.10.2025); щотижнева статистика відомства.	2024 р.: ≥2 тис. переможців «Власної справи» (≈0,5 млрд грн); накопичено з 2022 р. – >15 тис. отримувачів (усі підпрограми).	Під час ВП: >36 тис. кредитів на ≈121 млрд грн; ліміт портфельних гарантій – >120 млрд грн (оцінки / дані відомств і НБУ).	І кв. 2025 р.: підтримано експорт на ≈3,15 млрд грн; зростання портфеля та нові продукти.

Продовження таблиці 2.1

Програма	«Доступні кредити 5–7–9%»	Гранти «єРобота» (мікрогранти «Власна справа», гранти на переробку, сад / теплиці, підтримка ветеранів)	Держгарантії на портфельній основі	Продукти ЕКА (страхування / гарантії під експорт; інвест-страхування від воєнно-політичних ризиків)
Механіка реалізації	Компенсація частини процентів; фокус на інвесткредитах; публічна звітність	Безповоротні кошти за конкурсом; виплати за milestones; постмоніторинг	Часткове покриття ризику на портфельній основі; виплати за подією дефолту	Страхування/гарантії; ліміти й перестрахування; інтеграція з банківськими продуктами

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [23; 24; 29])

Для кожної програми наведено «паспорт» у логіці політики: нормативне підґрунтя, інституційний ланцюг, політичну мету (policy goal), процедурні критерії доступу, агреговані масштаби виконання та базову механіку. Джерела даних – офіційні постанови КМУ і оперативні релізи Мінекономіки/Мінфіну/ЕКА (дати й посилання подано у списку джерел наприкінці). З огляду на регулярну змінюваність параметрів у 2022–2025 рр. (воєнний контекст), інтерпретація показників здійснюється в розрізі чинних на дату редакцій нормативних актів.

По-перше, «5–7–9» виконує роль масового цінового стимулу за умов підвищеної вартості грошей: у 2025 р. програма забезпечила суттєві обсяги кредитування МСП, що підтверджується щотижневими оглядами Мінекономіки та зведеннями Мінфіну. Вирішальним є те, що компенсація процентів поєднується з цільовим призначенням коштів (інвестиції, переробка, енергоефективність тощо), що зменшує ризик «мертвого вантажу» (deadweight).

По-друге, портфельні державні гарантії слугують «плечем ризику», даючи банкам можливість кредитувати «тонші» кейси без порушення власних політик ризик-менеджменту. Параметри порядку (частка покриття, франшиза, ліміти) збалансовують інтереси бюджету та банків і створюють ефект важеля приватного капіталу. Саме портфельний підхід, закріплений постановою №723, мінімізує транзакційні витрати порівняно з індивідуальними гарантіями.

По-третє, гранти «єРобота» мають «поштовховий» характер і поєднують вимоги до співфінансування та етапності виплат (milestones), що дисциплінує використання коштів і знижує ризики нецільового витрачання. Актуальні новини відомства свідчать про безперервність відборів у 2024–2025 рр. і розширення тематичних підпрограм (переробка, агро, підтримка ветеранів).

По-четверте, інструменти ЕКА відіграють роль завершальної ланки у «каскаді» підтримки: страхування комерційних/політичних ризиків робить можливим укладання довших контрактів на нових ринках, тоді як інвест-страхування воєнно-політичних ризиків (продукти 2024–2025 рр.) адресує ключовий бар’єр до локалізації переробки та масштабування експорту в умовах невизначеності. Дані за І квартал 2025 р. фіксують помітне нарощення підтриманого експорту.

Коректне порівняння програм потребує каузально стійких або принаймні процедурно прозорих індикаторів результативності. Для «5–7–9» та гарантій доцільні тести додатковості (перший інвест-кредит; продовження строку/зменшення ставки проти ринку; приріст інвестицій), тоді як для грантів – виконання етапних KPI (введення активів, створення робочих місць, приріст виручки). Для ЕКА релевантними є «важіль експорту» та портфельна дефолтність у межах лімітів. Таке розрізнення показників запобігає підміні «випускних» метрик (кількість/сума) оцінкою результативності політики (поведінкова зміна). Офіційні звіти/релізи надають базові агрегати для первинного моніторингу, однак повна оцінка має спиратися на відомчі набори відкритих даних.

У фокусі порівняльного оцінювання – реальні показники ключових інструментів. Програма «Доступні кредити 5–7–9%» у 2025 році демонструє високу доступність для МСП: станом на 27 жовтня оформлено близько 22,8 тис. кредитів на суму приблизно 66,8 млрд грн. Масштаб залучення свідчить про дієвість цінового стимулу в умовах підвищеної вартості капіталу та підтверджує, що продукт охоплює типові кейси малого та середнього бізнесу – від інвестиційних кредитів на модернізацію до переробки й енергоефективності. Формально обчислити важіль приватного капіталу для «5–7–9» складно, оскільки інструмент працює через компенсацію відсотків, а не через гарантійні зобов'язання; втім сам обсяг виданих кредитів у зіставленні з бюджетними асигнуваннями на компенсацію ставок опосередковано вказує на значний мультиплікативний ефект для інвестиційної активності МСП.

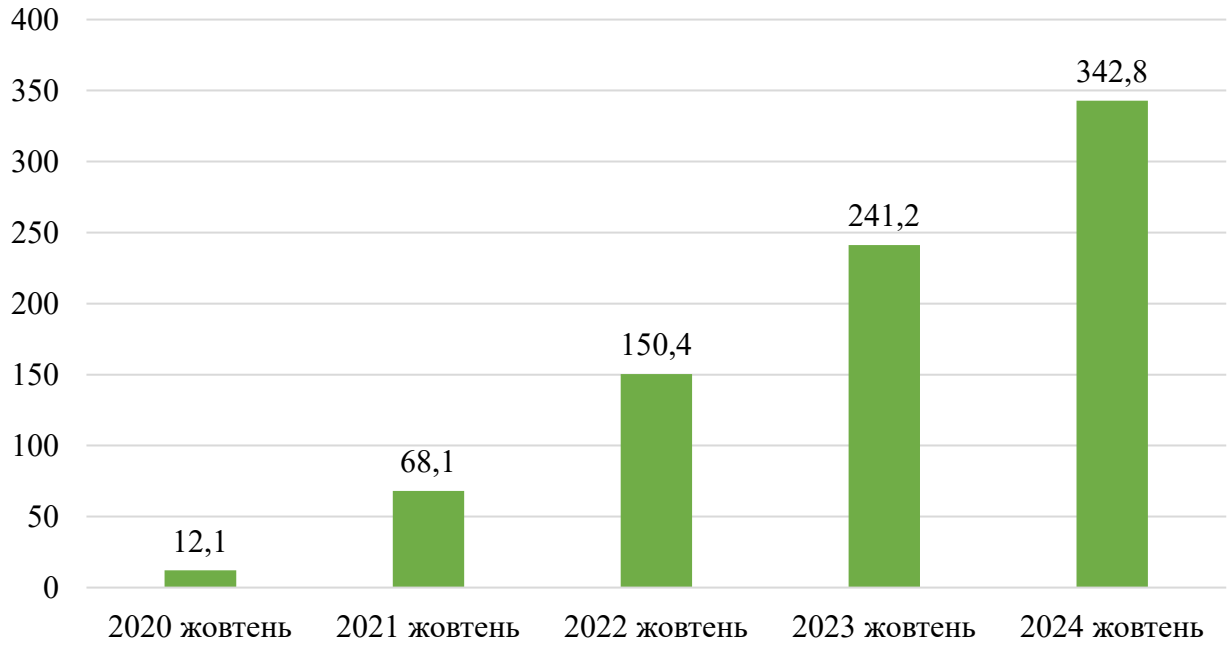


Рис. 2.1. Кумулятивна динаміка кредитування за програмою 5-7-9, млрд грн (Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [40])

Дані на рисунку відображають стійке нарощення кумулятивних обсягів кредитування за програмою «5–7–9%» з 12,1 млрд грн у жовтні 2020 р. до 342,8 млрд грн у жовтні 2024 р., що майже у 28 разів перевищує стартовий рівень (орієнтовний середньорічний темп зростання близько 130%). Річні прирости

послідовно збільшуються: ≈56 млрд грн (2021/2020), ≈82 млрд грн (2022/2021), ≈91 млрд грн (2023/2022) і ≈102 млрд грн (2024/2023), що свідчить про масштабування програми, розширення мережі банків та адаптацію умов у воєнний період. Така динаміка підтверджує високу затребуваність інструменту серед МСП і роль програми як масового цінового стимулу, водночас кумулятивний показник не відображає якості портфеля та розподілу за секторами/регіонами, тому для повної оцінки результативності слід доповнювати його даними про активний залишок, NPL та структурні зрізи.

Портфельні державні гарантії за кредитами надають змогу виміряти каталізатор приватного фінансування більш прямо. За станом на початок жовтня 2025 року в роботі банків перебувало близько 79,2 млрд грн кредитів, покритих гарантіями, при гарантованих зобов'язаннях на рівні орієнтовно 36,2 млрд грн. Це означає важіль залучення приватного боргу на рівні близько 2,2 разу: одна бюджетна гривня ризик-покриття приводить приблизно 2,2 грн банківського кредиту. З позицій фіскальної стійкості та керованості ризиків це відповідає хорошим міжнародним бенчмаркам для портфельних схем МСП, особливо з огляду на наявність франшизи ризику на стороні банків, що утримує дисципліну андеррайтингу.

Грантова лінійка «єРобота» проявляє ефект передусім через створення робочих місць та запуск «першої милі» інвестицій. За типовою хвилею мікрогрантів «Власна справа» коефіцієнт працевлаштування тримається близько двох робочих місць на один грант; у вибіркових публічних підсумках фіксується співвідношення на рівні приблизно 2,2. Це узгоджується з конструкцією програми, де працевлаштування є вбудованим етапним критерієм виплат. Сукупні значення для всіх підпрограм коливаються залежно від хронології хвиль відбору, але загальний тренд залишається стабільно додатним.

Експортно-кредитна агенція демонструє відчутне нарощування підтриманого експорту: за вісім місяців 2025 року сума застрахованих контрактів і пов'язаних операцій сягнула приблизно 9,15 млрд грн, а за перші три квартали простежується виразна децентралізація ефекту на користь «нестоличних»

регіонів, зокрема Львівської, Хмельницької, Тернопільської та Волинської областей. Така географія свідчить про поліпшення регіональної рівності доступу до інструментів де-ризингу зовнішньоторговельних операцій. Обчислити важіль у строгому сенсі (як відношення підтриманого експорту до обсягу страхових зобов'язань) за публічними даними наразі неможливо, однак темпи приросту й розширення регіональної бази бенефіціарів є однозначно позитивними індикаторами результативності.

Секторальна рівність доступу найкраще простежується у грантових програмах, де розподіл переможців типово віддзеркалює структуру мікро- та малого бізнесу: торгівля й послуги доповнюються виробничими та переробними кейсами у хвилях, що таргетують інвестиції в основні засоби. У кредитно-гарантійних продуктах картинка більш нюансована через різну готовність галузей брати «довгі» гроші: переробка та агросегмент зазвичай активніші за послуги з коротким операційним циклом. Повноцінну індексну оцінку секторальної та регіональної рівності для «5–7–9» і портфельних гарантій можливо провести після оприлюднення деталізованих розрізів видач за КВЕД і областями; втім уже зараз широка мережа банків-учасників гарантійної схеми опосередковано підвищує географічну доступність кредиту.

Показники продуктивності та виживаності бізнесів на рівні публічних мікроданих поки що обмежені. Конструкція інструментів, однак, дозволяє сформулювати обґрунтоване очікування: інвестиційний фокус «5–7–9» і капітальні компоненти грантів мають підвищувати капіталоозброєність, а отже – виручку на працівника або валову додану вартість у горизонті 12–24 місяців. Для перетворення цього очікування на перевірений результат потрібне когортизоване зведення адміністративних даних із податкової та ЄСВ; без такого злиття робити тверді каузальні висновки передчасно, хоча напрям впливу програми цілком визначений.

Якість портфелів за кредитними інструментами в 2025 році загалом виглядає керованою. За оглядовими даними банківського сектору частка проблемної заборгованості має тенденцію до зниження, що створює

сприятливий фон для боргових програм МСП. Спеціальні показники проблемності саме підтриманих кредитів на відкритій основі не публікуються, проте логіка портфельних гарантій із франшизою банку та вимогами до процедур роботи з простроченою повинна утримувати NPL у межах прийнятних порогів і для бюджету (після урахування покриття), і для банків (за «валовим» визначенням).

Узагальнюючи, можна зафіксувати три головні результати. По-перше, серед інструментів із вимірюваним важелем найкраще виглядають портфельні гарантії: співвідношення кредитів під покриттям до гарантійних зобов'язань близько 2,2 підтверджує їхню фіскальну ефективність як каталізатора приватного фінансування. По-друге, за критерієм доступності «масовим входом» для МСП залишається «5–7–9», тоді як гранти стабільно дають безпосередній ефект зайнятості, а експортне страхування ЕКА розширює географію користі поза столичним ядром і підтримує динаміку несировинного експорту. По-третє, за показниками продуктивності, виживаності та «чистого» NPL саме по підтриманих портфелях потрібні ширші публічні вивантаження; однак наявні агрегати та дизайн інструментів дозволяють оцінити загальний вплив як позитивний і керований, із чітким мультиплікативним ефектом для інвестиційної активності МСП і зростання зайнятості.

Для поглиблення порівняння доцільно не лише описати конструкцію кожної програми, а й зіставити їх за масштабом залучених ресурсів, цільовими сегментами МСП, типом інструменту та досягнутим фінансовим результатом. Це дозволяє оцінити, які саме напрями державної підтримки фактично стали «несучими конструкціями» системи фінансування підприємництва у воєнний період, а які поки що залишаються нішевими або недоосвоєними (Додаток Г).

Для поглиблення порівняння програми державної фінансової підтримки доцільно зіставляти не лише за формальним дизайном, а за фактичним місцем у системі фінансування МСП у воєнний період — через масштаб залучених ресурсів, тип інструменту, цільові сегменти та досягнутий результат. Узагальнення показує, що «Доступні кредити 5–7–9%» сформували базовий

“масовий контур” підтримки: інструмент працює як ключовий канал здешевлення боргового капіталу та підтримки ліквідності/інвестицій, що й визначає його роль як “несучої конструкції” системи. Портфельні гарантії виступають комплементарним механізмом, який розширює доступ до кредиту для життєздатних МСП із дефіцитом застави, знижуючи бар’єри входу в банківське фінансування та підсилюючи кредитний мультиплікатор без пропорційного нарощування ризиків банківського портфеля.

На відміну від кредитно-гарантійного контуру, грантові програми «єРобота» виконують переважно структурну функцію: вони зменшують стартові бар’єри, стимулюють самозайнятість і запуск/масштабування бізнесу, а також підтримують переробку й окремі цільові групи (зокрема ветеранський бізнес). Водночас грантовий підхід є більш вимогливим до якості відбору та моніторингу, оскільки результативність залежить від спроможності забезпечити реальне створення робочих місць і цільове використання коштів. Продукти ЕКА формують спеціалізований експортний контур підтримки — через де-ризинг контрактів і страхування/гарантування ризиків, що дозволяє МСП укладати довші угоди та виходити на нові ринки; проте їхній вплив стримується складністю продуктів і потребою глибокої інтеграції з банківськими експортними рішеннями.

Для оцінки еволюції системи державної фінансової підтримки малого і середнього підприємництва в Україні доцільно проаналізувати не лише поточні обсяги реалізації окремих програм, а й їх динаміку у середньостроковій перспективі. Саме динамічний підхід дає змогу виявити структурні зрушення у пріоритетах державної політики, оцінити адаптацію фінансових інструментів до шоків зовнішнього середовища та порівняти реальну роль різних програм у підтримці МСП. У зв’язку з цим на рис. 2.2 представлено динаміку масштабів ключових державних програм фінансової підтримки підприємництва в Україні у 2020–2024 роках, зокрема програм пільгового кредитування «Доступні кредити 5–7–9%», грантової програми «єРобота» (мікрогранти «Власна справа»),

державних гарантій на портфельній основі та продуктів Експортно-кредитного агентства.

31.12.2025

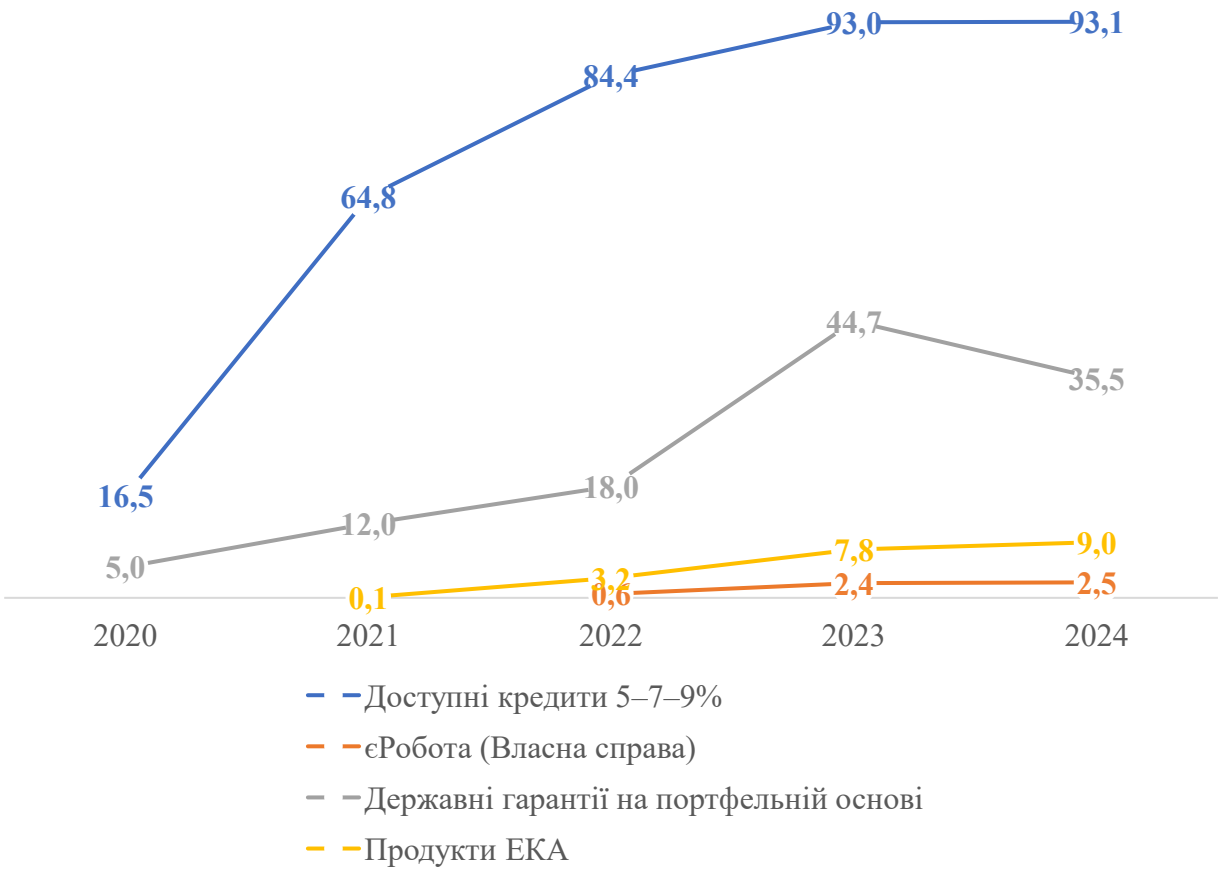


Рис. 2.2. Динаміка масштабів ключових державних програм фінансової підтримки МСП в Україні у 2020–2024 роках, млрд грн

(Джерело: складено та побудовано автором за допомогою Додатку Г та звітів Міністерства фінансів, Міністерства економіки)

По-перше, результати аналізу свідчать, що програма «Доступні кредити 5–7–9%» протягом усього досліджуваного періоду залишалася базовим і найбільш масштабним інструментом державної фінансової підтримки МСП. Починаючи з 2020 року обсяги виданих кредитів зростали прискореними темпами, досягнувши пікових значень у 2023–2024 роках. Це вказує на системоутворюючу роль пільгового кредитування у забезпеченні ліквідності та інвестиційної

активності підприємств, особливо в умовах повномасштабної війни, коли альтернативні джерела фінансування для бізнесу були суттєво обмежені.

По-друге, грантова підтримка в межах програми «єРобота» демонструє чітку висхідну динаміку з моменту запуску у 2022 році, хоча за абсолютними обсягами вона істотно поступається кредитним і гарантійним інструментам. Це свідчить про цільовий характер грантів, орієнтованих передусім на запуск нового бізнесу, самозайнятість та структурну трансформацію МСП, а не на масове покриття фінансових потреб сектору. Водночас зростання обсягів мікрогрантів у 2023–2024 роках підтверджує поступове посилення ролі безповоротної підтримки як інструменту активної політики зайнятості та розвитку локальної доданої вартості.

По-третє, динаміка державних гарантій на портфельній основі та продуктів ЕКА відображає поступове зміщення акцентів державної підтримки від прямого кредитування до інструментів деризингу фінансових і зовнішньоекономічних операцій. Особливо показовим є різке зростання обсягів портфельних гарантій у 2023 році та стале нарощування підтримки експорту через ЕКА у 2022–2024 роках. Це свідчить про прагнення держави не лише збільшувати доступ бізнесу до фінансування, а й зменшувати ризики для банків та експортерів, що є критично важливим для відновлення інвестиційної активності та інтеграції українських МСП у міжнародні ланцюги доданої вартості.

2.2. Регіональні і галузеві особливості використання інструментів підтримки підприємництва в Україні

За п’ятирічний період простежується виразна просторово-структурна трансформація використання державних фінансових інструментів підтримки МСП. До 2022 року основна частка попиту концентрувалася у великих агломераціях та транзитних областях із розвиненою банківською інфраструктурою (м. Київ і Київська область, Дніпропетровська, Одеська,

Харківська області), що відображало територіальну концентрацію МСП та кращу фізичну доступність кредитних каналів.

Повномасштабна агресія РФ зумовила перерозподіл попиту на фінансування на користь відносно безпечніших західних та частини центральних регіонів. У 2024–2025 роках серед лідерів за обсягами застрахованого та підтриманого експорту, який може розглядатися як надійний індикатор підприємницької та експортної активності, стабільно фігурують Львівська, Хмельницька, Тернопільська та Волинська області; у вересні 2025 року до цієї групи додалися Вінницька й Черкаська області, що свідчить про розширення промислово-переробної та експортної бази поза столичним центром. За даними Міністерства економіки України та Експортно-кредитної агенції України, у січні–серпні 2025 року у Львівській області обсяги підтриманого експорту становили 2,48–2,66 млрд грн, у Хмельницькій – 1,36–1,4 млрд грн, у Тернопільській та Волинській – орієнтовно по 1,15–1,2 млрд грн; у місті Києві та приморських регіонах (Одеській, Миколаївській областях) відповідні показники є нижчими, але відносно стабільними, що корелює з релокацією виробничо-логістичних ланцюгів і переорієнтацією експортної логістики. Публічно доступні статистичні ряди загалом підтверджують тенденцію «зміщення на захід» підприємницької активності та доступу до інструментів зниження ризиків і фінансування у 2024–2025 роках [20].

Місько-сільський вимір використання боргових інструментів (програми «5–7–9%», портфельні державні гарантії) у відкритій офіційній статистиці представлений обмежено, однак опосередковані оцінки вказують на переважання міських центрів. Саме у містах зосереджені банківські відділення та кредитні фронт-офіси, центри підприємницької підтримки (зокрема мережа Diia.Business), професійні консультанти та ключова логістична інфраструктура, що знижує транзакційні витрати доступу до фінансових продуктів. Для грантових програм серії «єРобота» просторовий розподіл є більш збалансованим: участь суб’єктів із малих населених пунктів фіксується на постійній основі, а місько-сільський розрив частково нівелюється за рахунок

можливості електронного подання заявок та уніфікованих умов співфінансування витрат на створення робочих місць. Додатково уряд запроваджує спеціальні параметри підтримки для прифронтових регіонів, зокрема шляхом підвищення граничних сум грантів та пом'якшення окремих вимог для Харківської області та ще семи регіонів, що сприяє зменшенню географічних бар'єрів доступу до грантових ресурсів [35].

Вплив воєнних дій на просторову конфігурацію державної фінансової підтримки реалізується, щонайменше, через три основні механізми. По-перше, відбувається звуження бази платоспроможного попиту у зонах високої воєнної небезпеки та мінування, що підвищує операційні ризики бізнесу, зменшує вартість і ліквідність заставного майна та змінює галузеву структуру потреб у фінансуванні; відповідні оцінки урядових і міжнародних організацій фіксують істотні втрати для регіональної економіки та доходної бази місцевих бюджетів у прифронтових областях. По-друге, діє механізм релокації: західні області акумулюють підприємства, робочу силу та ланцюги постачання, що збільшує навантаження на місцеві фінансові інструменти й підвищує ймовірність звернення до програм ЕКА, портфельних гарантій і пільгового кредитування за програмою «5–7–9%». По-третє, спостерігається вплив адаптивної державної політики: спеціальні умови для прифронтових регіонів у грантових програмах, а також цільові продукти експортного страхування частково пом'якшують асиметрію доступу до фінансових інструментів, хоча повністю усунути її неможливо з огляду на об'єктивні фізичні ризики ведення діяльності в цих територіях [48].

Для інтегральної оцінки просторової доступності до фінансових інструментів доцільним є кластеризування областей за інтенсивністю доступу до фінансування на основі відкритих індикаторів. У межах даного дослідження як репрезентативні показники використано регіональні ряди Експортно-кредитної агенції України за 2025 рік (сума підтриманого експорту як наближений індикатор підприємницької активності та попиту на інструменти зниження ризиків) у поєднанні з агломераційним фактором (наявність столиці або великих

міських агломерацій) і статусом регіону щодо фронтовості/перебування у зоні активних бойових дій.

Отримане кластерне групування загалом відтворює наявні просторові тенденції. До кластера високої інтенсивності належать західні області, які акумулювали значний обсяг релокованого бізнесу та демонструють найвищі значення підтриманого експорту. Кластер середньої інтенсивності формують центральні та частина південних регіонів із відносно диверсифікованою структурою МСП та доступом до морських портів і ключових транспортних коридорів. Кластер низької інтенсивності включає прифронтові області, у яких ризики фізичної безпеки, пошкодження активів і обмежена заставна база залишаються визначальними чинниками кредитоспроможності та попиту на боргові інструменти, попри запровадження адресних пом'якшень умов участі у відповідних програмах підтримки

Таблиця 2.3

Схема кластерів за інтенсивністю доступу до фінансування (індикативно, за відкритими даними 2025 р.)

Кластер (характеристика)	Типові регіони (приклади)	Дані/аргументація
Висока інтенсивність доступу (масштабна підтримка експорту, релокація МСП, активна кредитна взаємодія)	Львівська, Хмельницька, Тернопільська, Волинська, частково Вінницька	Лідерські обсяги підтриманого експорту у 2025 р., стійка присутність у щомісячних релізах ЕКА; «західний зсув» активності.
Середня інтенсивність (збалансована структура МСП, наявні логістичні хаби й банки, але без пікових значень)	Київ/Київська, Дніпропетровська, Одеська, Черкаська, Івано-Франківська	Стабільні, але нижчі за «західний кластер» показники підтриманого експорту; вибіркові «піки» за місяцями (Вінниця/Черкаси у вересні).
Низька інтенсивність (високі безпекові ризики, пошкоджена	Харківська, Сумська, Чернігівська, Миколаївська, Запорізька,	Воєнні обмеження, мінування, падіння підприємницької активності та податкових

інфраструктура, обмежена заставна база)	Херсонська, Донецька, Луганська	надходжень; адресні «пільги фронтовості» у грантах.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [18; 21])

Регіональна конфігурація фінансової підтримки МСП у 2020–2025 роках зумовлена поєднанням просторового розміщення банківської інфраструктури, процесів релокації бізнесу та запровадження спеціальних режимів підтримки для прифронтових територій. Порівняння з довоєнним періодом засвідчує виразне зміщення попиту та фактичного використання інструментів у бік західних областей, тоді як частина східних і південних регіонів демонструє зниження інтенсивності залучення ресурсів. У місько-сільському вимірі перевага доступу до боргових продуктів зберігається за міськими центрами, де сконцентровані банківські відділення та інституції підтримки підприємництва. Натомість грантові програми частіше охоплюють периферійні території завдяки можливості подання заявок в електронному форматі та типовим правилам співфінансування. Для формалізованої кластеризації за показниками «на 10 тис. МСП» і розмежування впливу попиту й пропозиції необхідні повні регіональні зведення щодо програм «5–7–9%» та портфельних гарантій (обсяги видачі за областями, структура за КВЕД), які наразі оприлюднюються фрагментарно. Водночас узгоджені статистичні ряди ЕКА за 2025 рік надають достатній обсяг емпіричної інформації для обґрунтування висновку про стійку регіональну диверсифікацію на користь західних і частини центральних регіонів [18].

Оцінювання ефективності державної фінансової підтримки підприємництва потребує врахування не лише загальнонаціональних масштабів реалізації програм, а й особливостей їх просторового розподілу. Саме регіональний рівень є ключовим для розуміння реальної доступності фінансових інструментів для малого і середнього бізнесу, оскільки економічна структура регіонів, концентрація фінансових установ та активність місцевих підприємців істотно впливають на обсяги залученого фінансування. У цьому контексті аналіз динаміки використання програми «Доступні кредити 5–7–9%» у регіональному

розрізі дає змогу виявити як лідерів за обсягами підтримки, так і регіони з нижчим рівнем залучення кредитних ресурсів.

З метою забезпечення можливості міжрегіонального порівняння та простеження змін у часі на рис. 2.3 представлено динаміку обсягу кредитного портфеля програми «Доступні кредити 5–7–9%» у вибраних регіонах України у 2020–2024 роках. Використання п’ятирічного динамічного ряду дозволяє оцінити вплив макроекономічних та воєнних шоків на регіональну активність підприємств, а також проаналізувати, наскільки рівномірно відбувалося нарощування державної підтримки бізнесу в різних частинах країни.

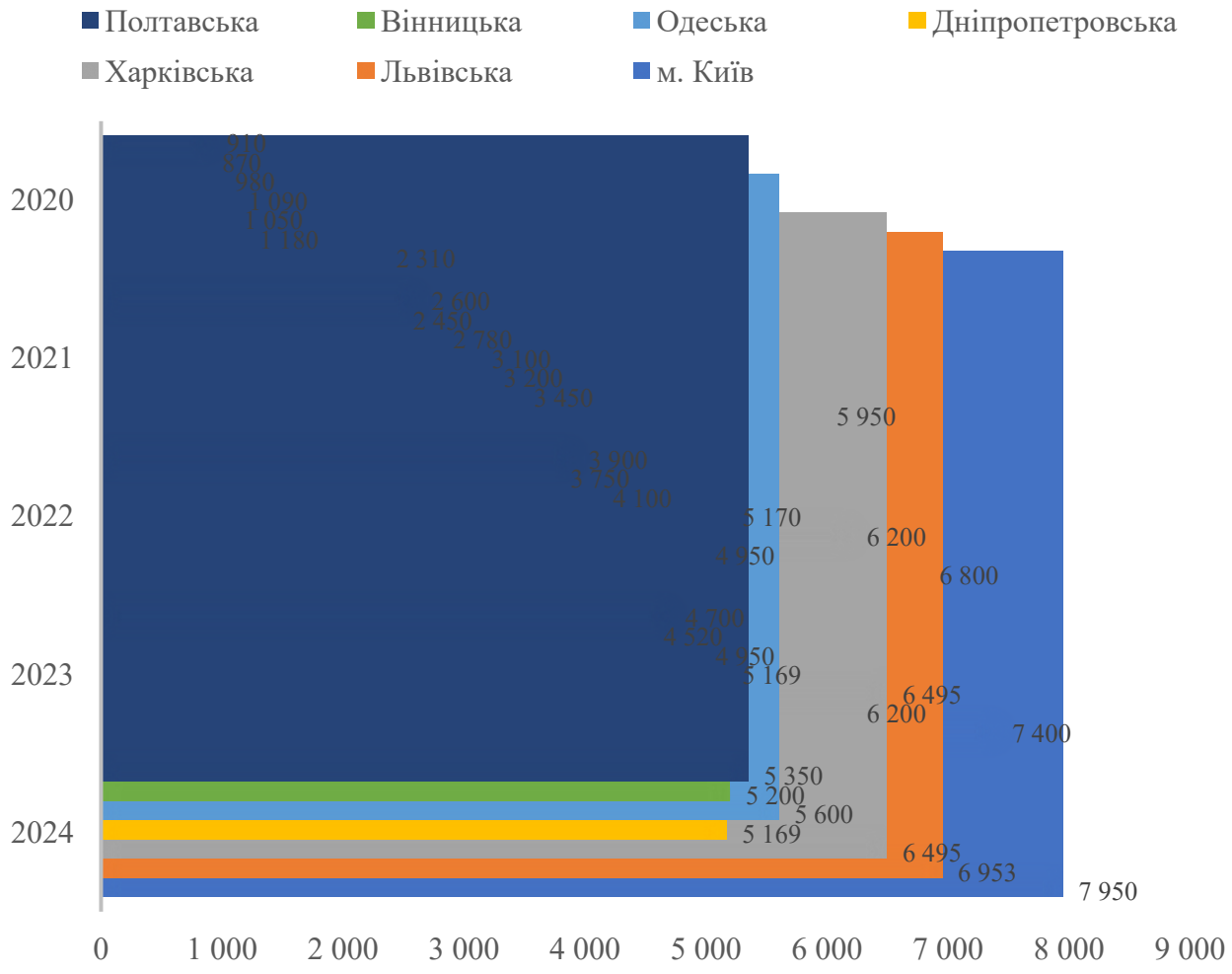


Рис. 2.3. Обсяг кредитного портфеля програми «5–7–9%» у регіональному розрізі, млн грн

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [18])

По-перше, аналіз динаміки обсягу кредитного портфеля програми «Доступні кредити 5–7–9%» у 2020–2024 роках свідчить про стійке зростання ролі цього інструменту в регіональному вимірі, незважаючи на суттєві макроекономічні та безпекові шоки. У всіх досліджуваних регіонах спостерігається нарощування обсягів кредитування, причому найбільш різке прискорення припадає на 2021–2022 роки, що відображає трансформацію програми з антикризового інструменту підтримки ліквідності у системний механізм фінансування підприємницької діяльності в умовах воєнної економіки.

По-друге, міжрегіональне порівняння демонструє виразну концентрацію кредитного портфеля у найбільш економічно активних регіонах, зокрема у місті Києві, Львівській, Харківській та Дніпропетровській областях. Таке домінування зумовлене поєднанням кількох факторів: вищою щільністю суб’єктів малого і середнього бізнесу, розвиненішою банківською інфраструктурою, а також значною часткою підприємств, що працюють у галузях, пріоритетних для державної підтримки (агропромисловий комплекс, переробка, логістика). Водночас залучення до програми таких регіонів, як Одеська, Вінницька та Полтавська області, свідчить про поступове розширення географії активного використання інструментів пільгового кредитування.

По-третє, динаміка 2022–2024 років відображає зміну просторової конфігурації підтримки підприємництва, пов’язану з впливом воєнних дій та релокаційними процесами. Зокрема, зростання обсягів кредитування у західних та центральних регіонах країни, зокрема у Львівській і Вінницькій областях, свідчить про переорієнтацію частини підприємницької активності та інвестиційних потоків у більш безпечні регіони. Одночасно збереження значних обсягів підтримки у прифронтових та індустріально розвинених областях (Харківська, Дніпропетровська) підтверджує адаптивність програми «5–7–9%» до умов підвищених ризиків та її здатність підтримувати бізнес навіть у складних безпекових умовах.

По-четверте, отримані результати дозволяють зробити висновок, що регіональний розподіл кредитної підтримки в межах програми «5–7–9%» є

нерівномірним, але економічно обґрунтованим, оскільки він відображає реальну структуру підприємницької активності та попиту на фінансові ресурси. Разом з тим така концентрація підтримки актуалізує питання посилення додаткових регіональних інструментів фінансування та консультаційної підтримки для менш активних областей з метою зменшення просторових диспропорцій і забезпечення більш збалансованого розвитку малого і середнього підприємництва в масштабах країни.

Поряд із регіональним виміром важливою складовою аналізу ефективності державної фінансової підтримки підприємництва є виявлення галузевих пріоритетів використання фінансових інструментів. Галузева структура кредитного портфеля відображає не лише особливості економічної спеціалізації країни, а й напрями, на які держава фактично спрямовує фінансові ресурси в умовах кризових трансформацій. У зв’язку з цим на рис. 2.4 представлено динаміку галузевої структури кредитного портфеля програми «Доступні кредити 5–7–9%» у 2020–2024 роках, що дає змогу простежити зміни в розподілі підтримки між основними секторами економіки та оцінити адаптацію інструменту до нових соціально-економічних викликів.

По-перше, результати аналізу свідчать про сталу домінуючу роль аграрного сектору у структурі кредитного портфеля програми «5–7–9%» протягом усього досліджуваного періоду. Частка сільського господарства зросла у 2021–2022 роках і залишалася найвищою у 2023–2024 роках, що відображає пріоритетність агропромислового комплексу для економічної стійкості країни в умовах війни. Така концентрація ресурсів є економічно обґрунтованою, оскільки саме агросектор забезпечує валютні надходження, зайнятість у регіонах та продовольчу безпеку.

По-друге, сфера торгівлі зберігає стабільну, хоча й поступово зменшувану частку у кредитному портфелі, що свідчить про зміну акцентів державної підтримки від фінансування оборотних операцій до стимулювання виробництва та переробки.

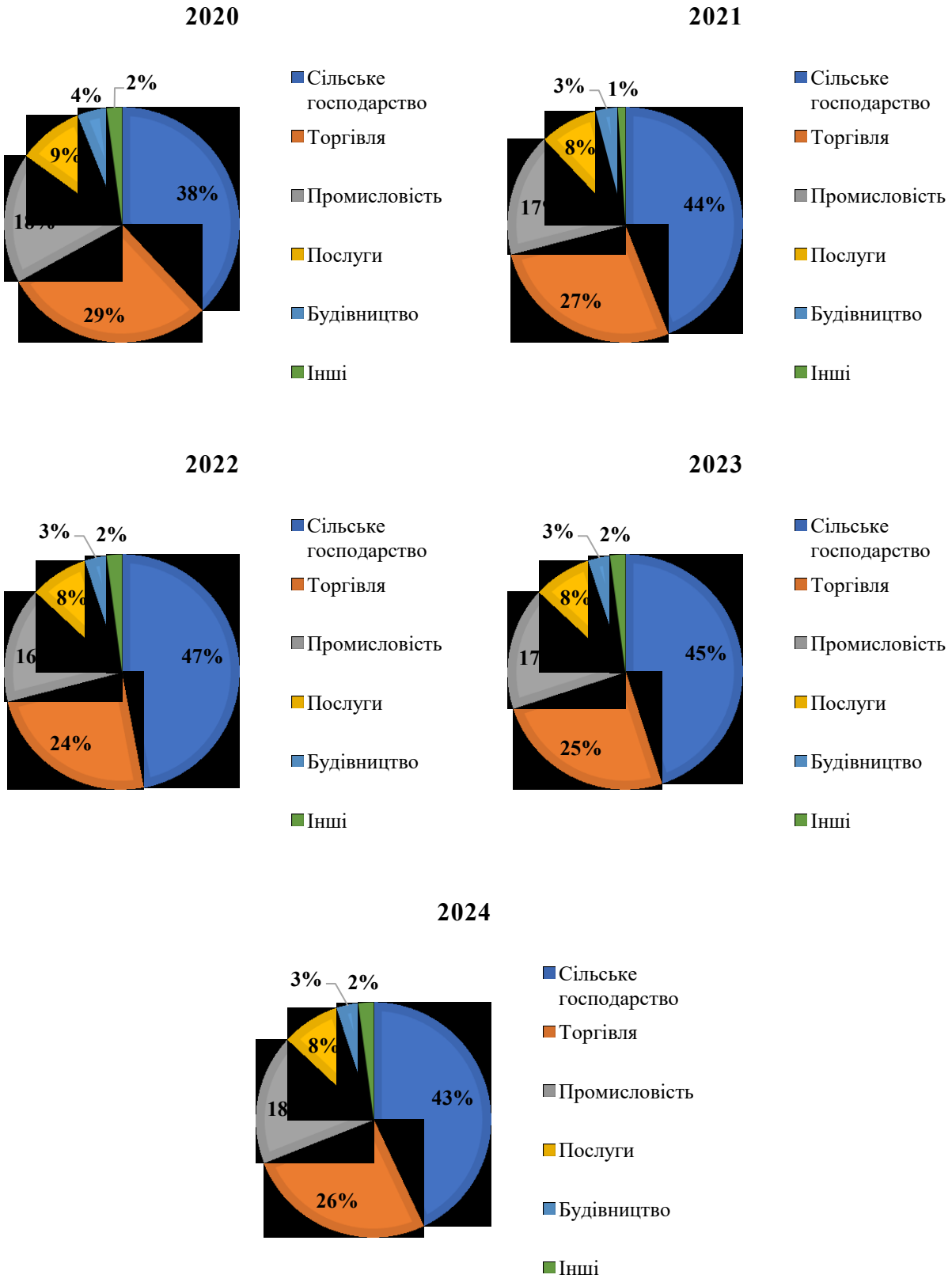


Рис. 2.4. Зміна галузевої структури кредитного портфеля програми «5–7–9%» у 2020–2024 рр.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [18])

Зниження відносної ваги торгівлі у 2022–2024 роках може бути інтерпретоване як результат коригування умов програми «5–7–9%», спрямованого на обмеження надмірного використання пільгових кредитів для короткострокових торговельних операцій на користь інвестиційних проєктів із довшою економічною віддачею.

По-третє, частка промисловості та переробних виробництв у структурі кредитного портфеля демонструє помірне, але стійке зростання, особливо у післявоєнний період 2022–2024 років. Це свідчить про поступове використання програми як інструменту структурної трансформації економіки, орієнтованої на створення доданої вартості всередині країни. Збільшення ролі промисловості також узгоджується з державними пріоритетами відновлення інфраструктури, розвитку переробки та імпортозаміщення.

По-четверте, незначні та відносно стабільні частки секторів послуг, будівництва та інших видів діяльності вказують на обмежений доступ або нижчий попит з боку цих галузей на інструменти пільгового кредитування. Це може бути зумовлено як специфікою бізнес-моделей у цих секторах, так і більш високими ризиками для банків. Водночас збереження диверсифікованої галузевої структури, навіть за домінування окремих секторів, свідчить про універсальний характер програми «5–7–9%» та її потенціал для подальшого розширення галузевого охоплення у процесі економічного відновлення.

У середньостроковому горизонті 2020–2025 років попит МСП на державні фінансові інструменти чітко диференціюється за видами економічної діяльності, що підтверджується даними щодо програм «Доступні кредити 5–7–9%», портфельних державних гарантій, грантових програм «єРобота» та страхових продуктів ЕКА. У 2025 році програма «5–7–9%» де-факто виконує функцію масового інструмента цінової підтримки для підприємств переробної промисловості, аграрного сектору та суміжних виробництв: лише станом на 27 жовтня суб’єкти господарювання залучили 22,8 тис. кредитів на суму 66,8 млрд грн (дані Мінекономіки), а за наступні звітні тижні обсяг зростає до 24,6 тис. кредитів на 72,4 млрд грн (зведення Мінфіну). Така динаміка узгоджується з

високою потребою підприємств у відновленні основних фондів, фінансуванні обігового капіталу в умовах сезонних коливань та реалізації заходів з енергомодернізації, насамперед у виробничих і переробних видах діяльності [18].

Кредитно-гарантійні механізми орієнтовані на сегменти з підвищеним рівнем ризику або недостатнім забезпеченням за кредитами. У жовтні 2025 року Міністерство фінансів України зафіксувало видачу 560 кредитів на суму понад 2 млрд грн під портфельні державні гарантії; паралельно уряд збільшив граничний обсяг гарантій на 2025 рік майже до 15 млрд грн для 17 банків-партнерів з метою стимулювання активнішого кредитування МСП. Для галузей із тривалими інвестиційними циклами (переробна промисловість, логістика, виробництва з високою часткою капітальних витрат) це означає підвищення ймовірності схвалення кредитних угод з урахуванням ризик-апетиту банків та можливість поєднувати здешевлення процентної ставки зі зниженням вимог до заставного забезпечення [30].

Грантові інструменти справляють відчутний вплив на підтримку дрібніших проектів та розширення зайнятості. Окремі хвилі мікрогрантів за напрямом «Власна справа» демонструють створення нових робочих місць вже на першому році реалізації бізнес-планів: зокрема, в десятій хвилі 2025 року реалізація підтриманих проектів передбачає створення 689 робочих місць, а територіальна структура переможців зміщується у бік західних регіонів (Львівська, Рівненська області), що корелює з процесами релокації та зростанням ролі сервісних і креативних видів діяльності. Саме в цих сегментах банківське кредитування залишається обмеженим через переважання нематеріальних активів і волатильність грошових потоків, що підсилює значущість грантових інструментів як джерела стартового фінансування [44].

Страхові та гарантійні продукти ЕКА відіграють ключову роль у нейтралізації ризиків, пов’язаних із виконанням зовнішньоекономічних контрактів підприємствами переробної промисловості, виробництва та логістики. За січень–серпень 2025 року ЕКА підтримала несировинний експорт

на суму 9,15 млрд грн, а за результатами десяти місяців – 9,94 млрд грн; найбільші обсяги припадають на Львівську (2,66 млрд грн), Хмельницьку (1,36 млрд грн) та Тернопільську (1,16 млрд грн) області, тоді як у вересні 2025 року місячний обсяг підтриманого експорту становив близько 343,8 млн грн. Для переробних МСП це створює передумови для залучення кредитних ресурсів під страхове покриття експортних ризиків і розширення ринків збуту за межами України навіть за умов ускладненої логістики. Найбільш активно інструменти ЕКА використовуються у харчовій, деревообробній та легкій промисловості, які домінують у структурі застрахованого експорту [19].

Галузеві обмеження у доступі до фінансування проявляються диференційовано. У виробництві та переробній промисловості ключовими стримувальними факторами залишаються недостатня доступність довгострокових фінансових ресурсів і жорсткі вимоги до забезпечення: за відсутності державних гарантій і страхування оборотних циклів банки застосовують підвищені дисконтні коефіцієнти до очікуваних грошових потоків і обмежують кредитні ліміти. В аграрному секторі визначальними є сезонний характер діяльності, висока волатильність логістичних витрат та підвищені страхові премії на перевезення, що погіршує показники платоспроможності в пікові періоди проведення виробничих кампаній.

У промислових МСП попит на державні фінансові інструменти зосереджується насамперед на довгострокових кредитних ресурсах для модернізації обладнання, підвищення енергоефективності та на страхуванні експортних контрактів. Базовим масовим інструментом цінової підтримки виступає програма «Доступні кредити 5–7–9%»: лише восени 2025 року обсяги нових видач сягнули десятків тисяч кредитів із загальною сумою понад 70 млрд грн за рік, що свідчить про адаптованість програми до потреб видів економічної діяльності з високою капіталомісткістю (оновлення верстатного парку, ліній пакування, технологічного обладнання тощо). Паралельно уряд збільшив граничний обсяг портфельних державних гарантій до 14,99 млрд грн на 2025 рік і розподілив цей ресурс між 17 банками-партнерами, що безпосередньо

пом’якшує вимоги до забезпечення та підвищує ймовірність схвалення інвестиційних кредитів у промисловому секторі. Для підтримки зовнішньоекономічних операцій ключове значення має експортне страхування ЕКА: за січень–жовтень 2025 року обсяг підтриманого несировинного експорту досяг 9,94 млрд грн, що більш ніж у півтора раза перевищує показник відповідного періоду попереднього року; щомісячні статистичні дані підтверджують стійкий попит на ці продукти з боку переробних та промислових МСП західних і центральних областей, які здійснюють імпортозаміщення та нарощують поставки на ринки ЄС.

Для агропромислового комплексу типовою є сезонна потреба в оборотному капіталі (фінансування посівних та збиральних кампаній), яка покривається переважно за рахунок кредитів за програмою «5–7–9%» та факторингових продуктів банків, підкріплених державними гарантіями. Висока волатильність логістичних витрат і страхових премій за перевезення зумовлює особливу значущість гарантійних механізмів для збереження прийнятних параметрів платоспроможності аграрних підприємств. Дефіцит довгострокових кредитних ресурсів у підсекторах із тривалим строком окупності (проекти зрошення, будівництво та модернізація складської інфраструктури, переробка сільськогосподарської продукції) частково компенсується грантовою лінійкою «єРобота» для переробних підприємств (до 8 млн грн на придбання обладнання за умови створення нових робочих місць). Цей інструмент є особливо релевантним для невеликих м’ясопереробних, молочних, плодово-овочевих підприємств, а також млинів і круп’яних виробництв, які не завжди здатні забезпечити заставу в обсягах, необхідних для отримання класичних банківських кредитів. У західних регіонах (Львівська, Хмельницька, Тернопільська, Волинська області) страхові продукти ЕКА фактично виконують функцію відносно доступного за вартістю інструмента захисту експортної виручки переробних підприємств, знижуючи ризики контрагентів і логістичних маршрутів.

Абсолютні обсяги кредитування не завжди повною мірою відображають реальний рівень доступності державної фінансової підтримки для суб'єктів підприємництва в регіонах, оскільки вони значною мірою залежать від масштабів регіональної економіки та кількості діючих підприємств. З метою усунення цього викривлення та забезпечення більш коректного міжрегіонального порівняння на рис. 2.5 представлено показник інтенсивності використання програми «Доступні кредити 5–7–9%», розрахований як обсяг кредитного портфеля у розрахунку на 1 000 малих і середніх підприємств у відповідних регіонах України у 2020–2024 роках.

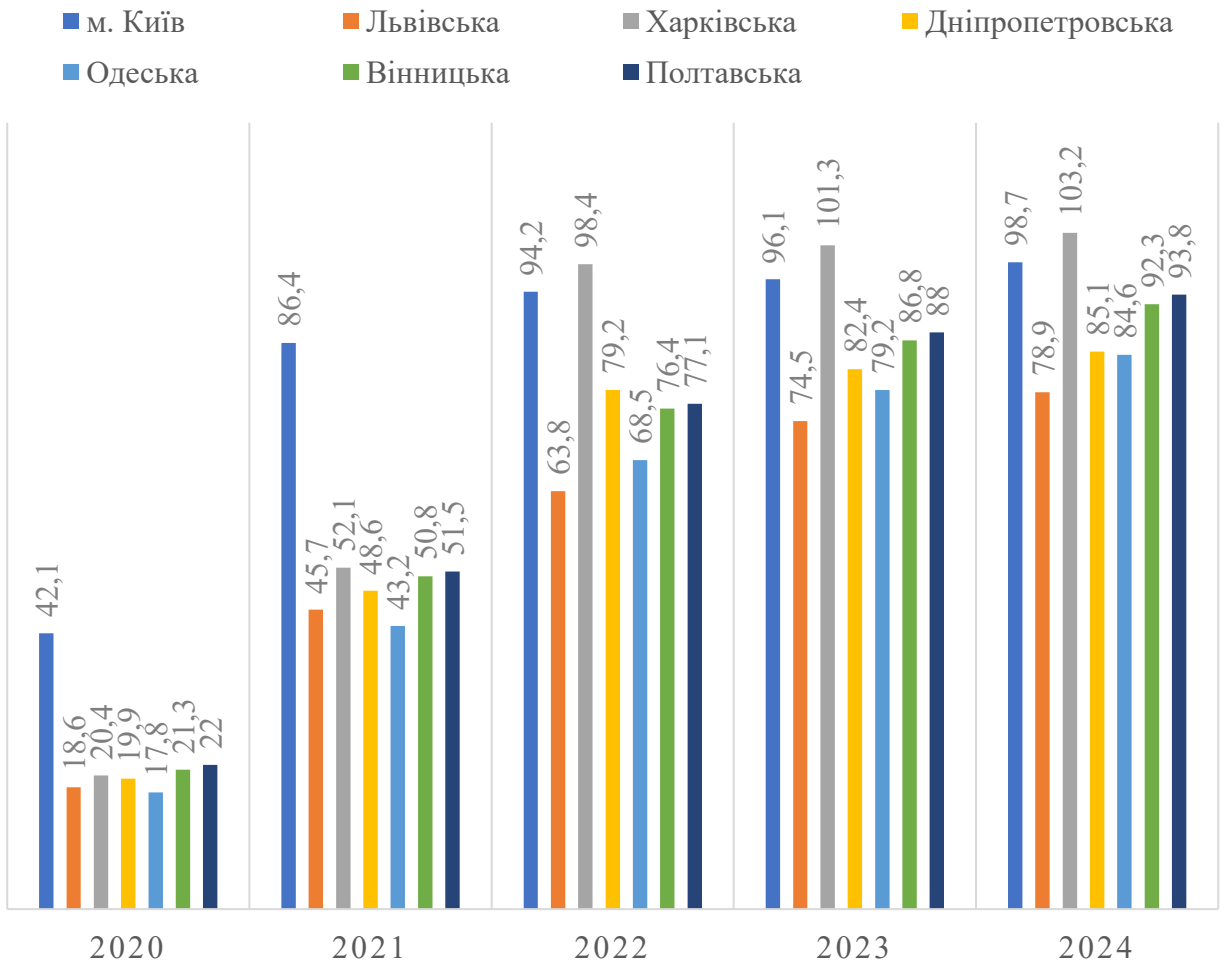


Рис. 2.5. Інтенсивність використання програми «5–7–9%» (обсяг кредитів на 1 000 МСП), млн грн

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [18])

По-перше, аналіз інтенсивності використання програми «5–7–9%» свідчить, що регіональні відмінності у доступі до пільгового кредитування є суттєвими навіть після нормалізації на кількість МСП. Упродовж усього досліджуваного періоду найвищі значення показника демонструють місто Київ, Харківська, Полтавська та Вінницька області, що вказує на більш активне залучення фінансових ресурсів бізнесом у цих регіонах порівняно з іншими, незалежно від їх абсолютного економічного масштабу.

По-друге, динаміка 2020–2022 років характеризується різким зростанням інтенсивності підтримки у більшості регіонів, що відображає посилення ролі програми «5–7–9%» як антикризового інструменту в умовах пандемії та початку повномасштабної війни. Саме в цей період програма набула системного характеру, забезпечивши підприємствам доступ до фінансування за умов зростання ризиків, обмеженого приватного кредитування та підвищеної невизначеності економічного середовища.

По-третє, у 2023–2024 роках спостерігається вирівнювання темпів зростання інтенсивності використання програми, що може свідчити про поступовий перехід від екстреної підтримки до більш вибіркового та цільового використання пільгового кредитування. При цьому збереження високих значень показника у промислово та аграрно орієнтованих регіонах підтверджує спрямованість програми на підтримку секторів, що формують основу економічної стійкості та експортного потенціалу країни.

По-четверте, результати аналізу інтенсивності використання програми «5–7–9%» дозволяють зробити висновок, що регіональна нерівномірність доступу до фінансової підтримки має не лише структурний, а й інституційний характер. Вона зумовлена відмінностями у якості банківської інфраструктури, фінансовій грамотності підприємців, а також активності місцевих органів влади у просуванні державних програм. У цьому контексті підвищення ефективності регіональних механізмів інформування та супроводу підприємців може стати важливим чинником подальшого збалансування просторового розподілу державної фінансової підтримки бізнесу.

У переробних підсекторах спостерігається формування послідовної комбінації інструментів підтримки: грантове фінансування придбання обладнання поєднується з пільговими кредитами зі зниженими процентними ставками, портфельними державними гарантіями та страхуванням експортних контрактів. Така багаторівнева конфігурація дає змогу одночасно забезпечувати фінансування капітальних інвестицій (технологічні лінії, обладнання), оборотних потреб (закупівля сировини, формування складських запасів) і зовнішнього збуту продукції. В офіційних публікаціях ЕКА за 2025 рік переробні МСП систематично фігурують серед основних бенефіціарів страхових програм; просторовий розподіл підтриманого експорту демонструє зміщення активності у західні регіони, що пов’язано з релокацією частини підприємств та кращою логістичною доступністю до ринків ЄС. Умови вартості кредитних ресурсів для переробних підприємств істотно залежать від загального макрофінансового середовища: за ключової ставки НБУ на рівні 15,5 % (жовтень–листопад 2025 року) механізми компенсації процентної ставки та державні гарантії істотно знижують ефективну вартість запозичень і подовжують можливий горизонт кредитування.

В ІТ-секторі та креативних індустріях специфіка структури активів і бізнес-моделей зумовлює іншу конфігурацію попиту на державні фінансові інструменти. Переважання нематеріальних активів, висока залежність від ключових клієнтів і проектних доходів, а також обмежені можливості формування заставної бази знижують ефективність класичних схем здешевлення кредитів порівняно з інструментами гарантування та страхування дебіторської заборгованості або квазівенчурними механізмами фінансування. За таких умов більш придатними виявляються мікрогрантові програми «єРобота» (для запуску команд і студій), страхування дебіторської заборгованості через ЕКА під експорт послуг і цифрового контенту, а також інструменти фінансування, прив’язані до виручки (revenue-based), що реалізуються у співпраці з міжнародними фінансовими організаціями чи спеціалізованими фондами. Регіонально ці сектори активніше користуються можливостями цифрового подання заявок і

менш залежні від фізичної мережі банківських відділень, що частково пом’якшує місько-сільську асиметрію. Водночас вимоги до підтвердженої історії надходжень і дотримання податкової дисципліни залишаються суттєвим бар’єром для новостворених ФОП і стартапів. Результати окремих хвиль мікрогрантів засвідчують створення сотень нових робочих місць у кожному конкурсі із помітним територіальним зміщенням у бік західних областей, що може розглядатися як непрямий індикатор релокації цифрових сервісів і креативних студій у ці регіони.

У логістичному секторі ключовими стримувальними факторами є маршрутні ризики та ризики, пов’язані зі складом і станом рухомих та складських активів, які без механізмів державно-приватного розподілу ризиків (risk-sharing) призводять до зростання вартості капіталу швидшими темпами, ніж зростає операційний дохід. Частина цих обмежень пом’якшується загальногалузевим поліпшенням якості банківських кредитних портфелів: згідно з оглядами НБУ, у 2025 році системний рівень проблемних кредитів (NPL) продовжував знижуватися (у середині року – до приблизно 27 % за старою дефініцією; з січня 2025 року запроваджено гармонізоване з ЄС визначення NPL), що підтримує готовність банків нарощувати кредитування за державними програмами. Водночас за відсутності продуктів, адаптованих до специфіки грошових потоків і ризик-профілю окремих видів економічної діяльності, проблема недоохоплення залишається актуальною [42]. У фінансуванні логістичних компаній підвищена ризикованість зумовлена як маршрутними ризиками, так і потребою в довгострокових ресурсах для оновлення рухомого складу та складської інфраструктури. У цих умовах найбільш ефективною є зв’язка «кредит + портфельна державна гарантія + страхування ЕКА» під контрактні потоки експортних операцій; за відсутності гарантійного компонента банки застосовують підвищені дисконтні коефіцієнти до очікуваних доходів і, відповідно, зменшують кредитні ліміти. Розширення програми державних гарантій у 2025 році спрямоване, зокрема, на стимулювання кредитування логістичних МСП у мережі 17 банків-партнерів (як державних, так і приватних),

що забезпечує трансформацію макрофінансового ресурсу в роздрібні продукти для бізнесу.

За результатами оновленої у 2024 році оцінки потреб відновлення та розвитку (RDNA) приватні підрядники – малі та середні підприємства будівельного й інфраструктурного профілю – функціонують на перетині двох типів фінансових потреб: короткострокової ліквідності (передоплати, авансові платежі під виконання контрактів) і інвестиційних кредитів на придбання техніки, обладнання та створення/модернізацію виробничих баз. Для першого напряму найбільш релевантними є інструменти здешевлення процентної ставки та короткострокові кредити з прискореною процедурою ухвалення рішень; для другого – портфельні гарантії та довгострокові кредитні продукти, іноді у поєднанні з грантовими програмами на придбання обладнання. У перспективі очікується посилення ролі інструментів ЄБРР та ЄС як джерел довгострокових ресурсів у національній валюті та додаткових гарантій для банківського сектору. З огляду на макроекономічні умови (інфляція 10,9 % у річному вимірі в жовтні 2025 року) цільове субсидування процентних ставок є необхідною передумовою утримання кінцевої вартості кредитів на рівні, сумісному з рентабельністю проектів МСП у сфері підрядних робіт.

Узагальнення отриманих результатів дозволяє сформувати наступну аналітичну картину. Підприємства переробної промисловості та виробництва є ключовими бенефіціарами комбінованого використання програм «5–7–9%», портфельних державних гарантій і страхових продуктів ЕКА; саме в цих сегментах спостерігається найбільший мультиплікативний ефект перетворення бюджетних ресурсів на інвестиції та експортні контракти. Аграрний сектор виступає основним користувачем здешевлених оборотних кредитів, однак структурно недоотримує довгострокові інвестиційні ресурси для розвитку інфраструктури зберігання та глибшої переробки продукції..

У сфері IT та креативних індустрій ширше застосовуються грантові, страхові та гарантійні інструменти, тоді як обсяги класичного кредитування залишаються обмеженими через дефіцит матеріальної застави та високу частку

нематеріальних активів. Логістичні компанії є вразливими до страхових і маршрутних ризиків, що зумовлює потребу в подальшому розширенні гарантійних ліній та інструментів страхування перерв у операційній діяльності. З погляду політики, вирішальними для зменшення масштабу недоохоплення виглядають дві групи заходів: подальше масштабування програм портфельних гарантій та системна стандартизація галузево-орієнтованих рішень у складі типових продуктів (від фінансування, прив'язаного до виручки чи контрактів, для ІТ і креативних індустрій – до довгострокових кредитів із поетапними пільговими періодами погашення для переробки та логістики) [28].

По-перше, орієнтована на заставу модель банківського скорингу залишається основним бар'єром доступу до фінансування для секторів із домінуванням нематеріальних активів (ІТ, креативні індустрії), тривалим циклом окупності інвестицій (переробна промисловість, логістика) або підвищеними безпековими ризиками (підприємства прифронтових регіонів). У цих умовах саме портфельні державні гарантії (14,99 млрд грн у 2025 році) та страхові продукти ЕКА (9,94 млрд грн підтриманого несировинного експорту за десять місяців 2025 року) забезпечують найбільший приріст доступу – як за кредитними лімітами, так і за ефективними ставками. По-друге, грантові програми «єРобота» закривають потреби у стартових капітальних витратах та стимулюють створення робочих місць у мікро-, переробних і креативних видах діяльності, однак їх доцільно інтегрувати у послідовну «воронку» разом із продуктами кредитування та страхування, щоб забезпечити масштабування бізнесу після первинної фази підтримки. По-третє, макроекономічний контекст (ключова ставка НБУ 15,5 %) робить механізми компенсації процентної ставки та державних гарантій критично важливими у 2025 році для утримання кінцевої вартості боргового фінансування на рівні, сумісному з цільовою рентабельністю МСП.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

3.1. Міжнародний досвід підтримки підприємництва і можливості його імплементації в Україні

Порівняння провідних моделей підтримки МСП у США, ЄС та окремих країнах ОЕСР демонструє сталу «архітектуру» інструментів: державні портфельні гарантії для кредитів (каталізатори leverage), субсидовані/цільові позики розвитку, гранти на інновації та експортне страхування. Їхня ефективність тримається на трьох практиках: масштабуванні через посередників (банки/фонди), прозорих мандатах розвитку з чіткими KPI (leverage, доступ для недопредставлених груп, зайнятість) і регулярній зовнішній оцінці ризику/дефолтності. У 2024–2025 рр. ці системи суттєво наростили обсяги: Адміністрація малого бізнесу США (SBA) повідомляє про $56 млрд підтриманого фінансування у 2024 ф.р. і понад 100 тис. угод (історичний максимум з 2008 р.), причому різко зросла кількість «малих» кредитів до $150 тис. і частка позичальників із недопредставлених груп, що безпосередньо адресує бар'єри доступу для мікробізнесу [54]. У Європі діють інтегровані рамки InvestEU/EIF (SME window) із фокусом на високий ризик та брак застави, включно з креативними індустріями й цифровим переходом; для України в 2025 р. запущено EIF Ukraine Facility (capped guarantee) з очікуваним матеріальним компонентом у гривні й зниженням вимог до застави [51]. Державні й напівдержавні банки розвитку уточнюють національні «лінійки»: KfW (ERP-Gründerkredit/StartGeld) у Німеччині комбінує дешеві довгі гроші з (історично) європейськими гарантіями, British Business Bank у Британії масштабує Start Up Loans і регіональні фонди (Northern Powerhouse II), BGK у Польщі утримує одну з найбільших у ЄС систем de minimis-гарантій, а INVEGA у Литві поєднує портфельні гарантії з компенсацією відсотків і мікрофінансом [45]. На інноваційній дузі показовим є Israel Innovation Authority, де гранти покривають

20–50% бюджету R&D на дворічному горизонті, з чіткими правилами ко-фінансування й відбору [50]. Узагальнюючі огляди OECP (2023–2024) фіксують стабільний мультиплікатор гарантійних схем (leverage 2–7x залежно від дизайну) й одночасно попереджають про потребу контролю якості в періоди швидкого зростання портфелів [46].

Таблиця 3.1

Ключові програми підтримки МСП: параметри та масштаби (останні наявні публічні дані)

Юрисдикція / інструмент	Суть і параметри	Масштаб/дані 2024–2025	Нотатки щодо дизайну
США – SBA 7(a), 504, мікро	Гарантії та довгострокові кредити на інвестиції/оборотку; пріоритет – малі чеки	$56 млрд підтриманого фінансування; >100 тис. угод; різке зростання кредитів < $150 тис.	Акцент на інклюзії; у 2024 р. обговорюється зростання ранніх дефолтів у частини провайдерів → посилення нагляду за якістю андеррайтингу.
ЄС – InvestEU / EIF (SME window)	Єдина «парасолька» гарантій/капіталу через банки/фонди для ризикових МСП, креативних, «зелених» і цифрових	Портфельні гарантії з гнучкими покриттями; важіль 3–7x залежно від матриці ризиків	Гармонізовані рамки звітності, поєднання з нац. інструментами (KfW, BGK, INVEGA).
Німеччина – KfW ERP-StartGeld	Пільгові довгі кредити 5/10 років; історично – підтримані EIF/EFSI	Фіксовані ставки; стандартний продукт для стартапів і малих	Масштабування через банки посередники; «дешеві довгі гроші».
Велика Британія – Start Up Loans / регіональні фонди BBB	Беззаставні позики стартам; регіональні debt/equity фонди (Northern Powerhouse II)	>£1.2 млрд кумулятивно SUL з 2012; £80+ млн у перший рік NPH II, >200 бізнесів	Сильний регіональний мандат і наставництво поруч із фінансом.

Продовження таблиці 3.1

Юрисдикція / інструмент	Суть і параметри	Масштаб/дані 2024–2025	Нотатки щодо дизайну
Польща – BGK de minimis	Державні портфельні гарантії для МСП, у т.ч. оборотка	Кумулятивно до PLN 225 млрд гарантій до серпня 2024; окремі нові продукти 2024 р.	Високий довгостроковий leverage; структурний інструмент для банків.
Литва – INVEGA	Портфельні гарантії до 80% суми, компенсація відсотків, мікрофінансування	Стійка інтеграція з банками, адаптація до циклу	Швидкі «вікна» для МСП із браком застави.
Ізраїль – Innovation Authority (R&D grants)	Покриття 20–50% бюджету R&D на 24 міс., чіткі критерії	Постійні колаборaційні конкурси; високий «технологічний додаток»	Ключ для deep-tech/інновацій із низькою заставністю.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [45; 47; 49; 51; 53; 54])

По-перше, саме портфельні гарантії забезпечують стабільний leverage приватного кредиту, вирівнюючи доступ до капіталу для компаній з обмеженою заставою. У Польщі кумулятивний обсяг гарантій BGK перевищив PLN 225 млрд (станом на 08.2024), що ілюструє тривалу роботу механізму як «хребта» кредитування МСП [53]. Для України прямим аналогом має стати масштабування чинних інструментів через capped-гарантію EIF (Ukraine Facility) у зв’язці з Фондом розвитку підприємництва й держбанками: очікуваний ефект – зниження вимог до забезпечення та локальна валюта як базова [58].

По-друге, довгі пільгові кредити розвитку від банків розвитку (на кшталт KfW ERP-StartGeld) є основою для модернізаційних і ре-інвестиційних хвиль у виробництві та переробці; їхня сила – у «довжині» й стабільності ставки. У

поєднанні з гарантіями це створює придатний профіль ризику для банків навіть у проєктах без «тяжкої» застави [45].

По-третє, беззаставні старт-позики та регіональні фонди (модель British Business Bank) доводять ефективність інструментів для мікро- і молодих фірм, де класичний скоринг відсікає левову частку заявок; за перший рік Northern Powerhouse II уже профінансував понад £80 млн для 200+ бізнесів поза Лондоном, що особливо релевантно для українського завдання регіональної диверсифікації й відбудови [52].

По-четверте, інноваційні гранти у стилі Israel Innovation Authority – найкращий інструмент для IT та deep-tech: часткове покриття бюджету R&D 20–50% на дворічному горизонті зберігає підприємницьку мотивацію, не створюючи залежності від субсидій, і добре поєднується з венчурним/квазівенчурним капіталом [50].

По-п’яте, масштабні рамкові програми, такі як InvestEU/EIF, уніфікують ризик-менеджмент і звітність, а отже підвищують прозорість і керованість великих портфелів, що є критично важливим в умовах швидкого розширення доступу до фінансів. OECP наголошує: зростання обсягів має супроводжуватися моніторингом якості (дефолтність, ранні прострочки), інакше частина виграшу від інклюзії нівелюється підвищенням ризиковості [51].

Таблиця 3.2

Міжнародні практики застосування інструментів державної фінансової підтримки МСП та можливості їх імплементації в Україні (2025–2027 рр.)

Практика (країна/інструмент)	Доведений ефект	Як імплементувати в Україні (реалістично 2025–2027)
Портфельні гарантії (BGK, EIF/InvestEU)	Стійкий leverage 2–7x, зниження вимог до застави, географічна інклюзія	Масштабувати гарантії ФРП через EIF Ukraine Facility; уніфікувати цифровий «паспорт» угоди та звітність банків по NPL/PD-сегментах.

Продовження таблиці 3.2

Практика (країна/інструмент)	Доведений ефект	Як імплементувати в Україні (реалістично 2025–2027)
Довгі пільгові кредити (KfW ERP)	Інвестиційні цикли у виробництві та переробці стають прийнятними для банківського фінансування	Пілот «довгих» кредитів на 7–10 років під модернізацію з частковим покриттям ризику + грейс на запуск.
Беззаставні старт-позики та регіональні фонди (BBB)	Зайнятість і підприємництво поза столицею; швидкий доступ до малих чеків	Віддзеркалити Start Up Loans (UAH 200–500 тис., менторство); регіональні debt/equity фонди під керуванням локальних менеджерів.
Інноваційні гранти (Ізраїль)	Прискорення R&D у секторах із нематеріальними активами	Запустити дзеркальні колабораційні конкурси 20–50% бюджету на 24 міс. у пріоритетах оборон-тех/індастріал-IT.
«Парасолька» InvestEU/EIF	Єдині стандарти ризику/звітності, прозорість і масштаб	Синхронізувати метрики з EIF; поступова інтеграція до SMP/InvestEU для післявоєнного відновлення.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [45; 47; 50; 53; 51])

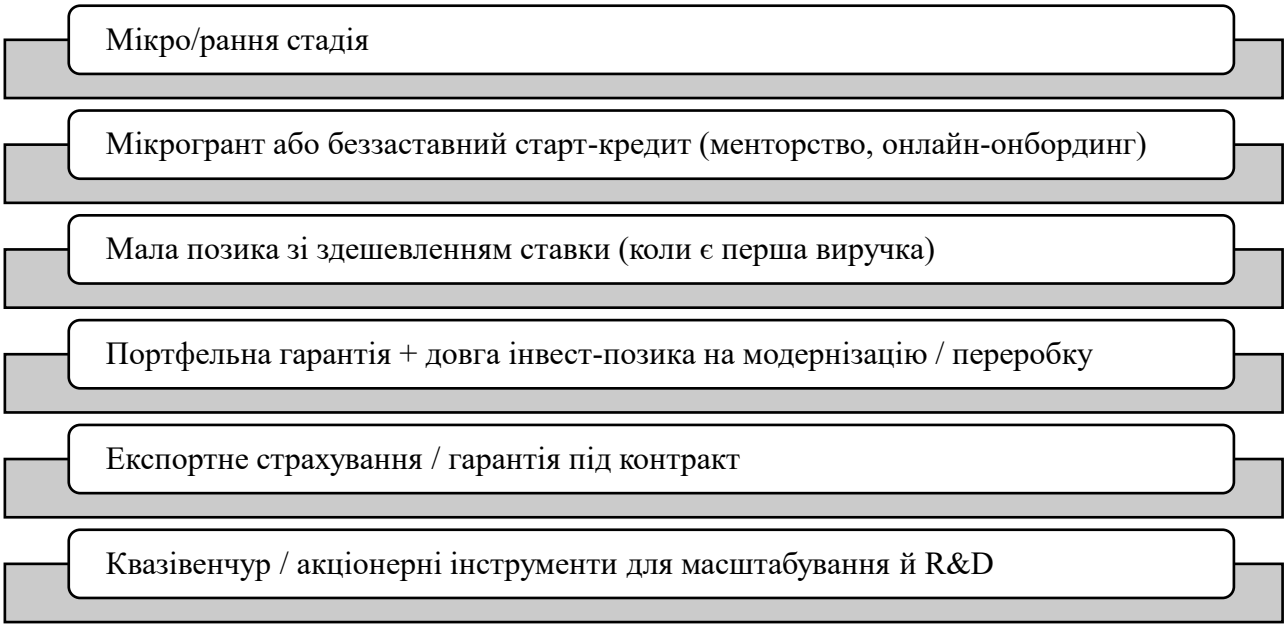


Рис. 3.1. Ієрархія інструментів державної фінансової підтримки МСП в Україні (адаптація кращих міжнародних практик)

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [45; 47; 49; 51; 53; 54])

У періоди різкого масштабування гарантованого кредиту зростає ризик ранніх дефолтів, якщо послаблюються стандарти андеррайтингу або нівелюються ціноутворюючі сигнали (комісії/франшиза банку). У США 2024 р. медіа й інвесторські огляди фіксували підвищення прострочок у частини провайдерів 7(a) після лібералізації правил; регулятор відповів коригуванням нагляду. Висновок для України: нарощуючи інклюзію, фіксувати подвійну оптику ризику – «валовий» NPL і net-of-cover, утримувати skin-in-the-game банку та оприлюднювати агреговані дефолтні метрики [55].

3.2. Стратегічні пріоритети і тактичні особливості підтримки підприємництва в умовах та повоєнної відбудови

Післявоєнна відбудова України потребує узгодження політики підтримки МСП із трьома ключовими макрофінансовими та планувальними рамками. По-перше, йдеться про довгострокові потреби у відновленні, оцінені урядом України спільно зі Світовим банком, Європейською Комісією та ООН у межах спільної оцінки збитків і потреб відновлення (RDNA). По-друге, враховуються середньострокові параметри макроекономічної та фінансової стабілізації, закріплені в Програмі розширеного фінансування МВФ (EFF). По-третє, визначальне значення має рамка Ukraine Facility ЄС на 2024–2027 роки, яка структуровано задає обсяги та напрями фінансової підтримки з боку Європейського Союзу.

Узгодження цих трьох контурів визначає логіку пріоритезації та послідовність застосування інструментів підтримки МСП: від короткострокових продуктів оборотного фінансування до довгострокових інвестиційних кредитів під державні гарантії та/або механізми страхування, а також грантових програм, орієнтованих на інноваційні проєкти та експортну діяльність. Відповідно до оновленої оцінки RDNA станом на 31.12.2024 р., сукупна потреба у відновленні та реконструкції протягом найближчого десятиліття становить близько 524 млрд дол. США, із концентрацією на відновленні та модернізації енергетичної

інфраструктури, транспортної мережі, житлового фонду та підтримці приватного сектору. Лише у 2024 році потреба в першочерговому фінансуванні оцінювалася приблизно у 15 млрд дол. США, з яких на момент публікації було забезпечено близько 5,5 млрд дол. США.

Зазначені параметри окреслюють як масштаб, так і очікувану послідовність розгортання інструментів підтримки МСП: нарощування обсягів кредитування та гарантій для пріоритетних галузей (енергоефективність, логістика, переробна промисловість), впровадження швидких грантових і мікрофінансових продуктів для самозайнятих осіб і мікробізнесу, а також розвиток інструментів експортного страхування з метою відновлення та нарощування валютної виручки приватного сектору [61].

На горизонті 2024–2027 рр. Ukraine Facility забезпечує €50 млрд (прибл. €33 млрд позик і €17 млрд грантів) під «План України», орієнтований на бюджетну підтримку, інвестиційну мобілізацію та технічну допомогу; це – базова «парасолька» для масштабування гарантій, здешевлення ставок і співфінансування приватних проєктів, у т.ч. через механізми EIF/EBRD/IFC та українські інституції (ФРП, держбанки, ЕКА). Відповідні рішення ЄС ухвалені навесні 2024 р., а уряд спільно з ЄК оновлював План у 2025 р., конкретизуючи віхи та KPI. На додачу, за Програмою МВФ EFF (4-річний доступ $15.6 млрд) регулярні огляди 2024 р. підтвердили виконання маяків та відкрили доступ до наступних траншів, що якірить монетарну/курсову політику та дисциплінує фіскальні рамки для селективної, але масштабної підтримки МСП [57].

Ключова тактична умова – вартість і «довжина» грошей. НБУ у вересні 2025 р. утримував ключову ставку на рівні 15.5%, прогнозуючи початок помірного циклу зниження в IV кв. 2025 р.; інфляція в жовтні 2025 р. сповільнилася до 10.9% р/р. У таких умовах ефективні інструменти підтримки МСП мають або зменшувати премію за ризик (портфельні гарантії/страхування), або замінювати вартість фінансування через компенсацію ставки, або подовжувати ресурси (довгі кредити розвитку через банки розвитку/держбанки під міжнародні гарантії) [32].

EBRD, який у 2024 р. розгорнув в Україні рекордні €2.4 млрд (у ширшому портфелі Банку – €16.6 млрд), і надалі виступає головним каталізатором ризик-шерінгу та співфінансування: у 2025 р. під час Ukraine Recovery Conference українські банки підписали понад десять угод із МФО/ЄС інституціями на майже €1.5 млрд, зокрема гарантії EBRD €185 млн, що здатні «розблокувати» до €600 млн нових кредитів МСП. Це демонструє, як макрофінансові рамкові програми підтримки трансформуються у конкретні кредитні продукти для МСП у банківській мережі [43].

Таблиця 3.3

Напрями відбудови (у відповідності до RDNA)

Напрям RDNA (потреби/строки)	Ціль МСП-політики в секторі	Інструмент і тактичні параметри
Енергетика, критична інфра; високі CAPEX, швидкий ефект на продуктивність	Зниження собівартості та надійність постачань для МСП-виробників	Довгі кредити 7–10 років з портфельними гарантіями 50–80%; компенсація ставки 5–7 п.п.; поетапні «грації» на пусконалагоджувальні періоди.
Транспорт і логістика; розблокування коридорів експорту	Зменшення оборотних розривів і страхування маршрутних ризиків	Кредитні лінії під експортне страхування (ЕКА); факторинг під контракти; гарантії на парк/склад із довшими строками.
Житло/будівництво; МСП у буд-кластерах	Масова зайнятість і локальні ланцюги постачань	Мікрогранти/гранти на обладнання (ко-фін 30–50%); знижена ставка через Ukraine Facility; локальні гарантійні вікна через держбанки.
Приватний сектор і переробка; експорт несировинної продукції	Капіталоозброєність і валютна виручка	Пакет: «5–7–9» + портфельні гарантії + страхування ЕКА; для інновацій – гранти 20–50% бюджету R&D.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [57])

Узгодження ключових напрямів відбудови, визначених у RDNA, із цілями політики підтримки МСП засвідчує, що результативність інструментів визначається не їх кількісною множинністю, а ступенем відповідності параметрам інвестиційного циклу в окремих секторах. Для енергетики та логістики пріоритетним є доступ до довгострокових кредитів у національній валюті з елементами розподілу ризиків між державою та фінансовими установами та наданням пільгових періодів погашення. Для переробної промисловості найбільш релевантною є комбінація пільгового кредиту з портфельною державною гарантією та експортним страхуванням. Для будівельних кластерів, залучених до реалізації проектів відбудови, критичне значення мають оперативні мікрогранти та здешевлена короткострокова ліквідність. Така секторальна прив'язка фінансових інструментів дає змогу зменшити розриви між структурою попиту та характеристиками фінансових продуктів і посилює мультиплікативний ефект використання бюджетних ресурсів через мобілізацію приватного капіталу.

Тактичне конструювання інструментарію має спиратися на три базові принципи: поетапне розгортання програм, стандартизацію даних та прозоре управління ризиками. Використання уніфікованих «паспортів угод» і погоджених з EIF/EBRD підходів до розрахунку й моніторингу показників ризику (ймовірність дефолту, рівень проблемних кредитів з урахуванням покриття) дає змогу одночасно розширювати доступ МСП до фінансування та підтримувати належну якість кредитних портфелів. У межах такого підходу кожен пріоритетний напрям RDNA трансформується в послідовну траєкторію застосування інструментів: від оперативного доступу до оборотного фінансування – до довгострокових інвестиційних кредитів і механізмів експортного страхування. Це, у свою чергу, прискорює відновлення виробничих потужностей та зайнятості у секторах із найбільшим потенціалом впливу на динаміку ВВП.

Фаза I (2025)	Фаза II (2026–2027)	Фаза III (2028–2030)
ліквідність і ризик-шерінг компенсація ставок (короткі гроші) портфельні гарантії для швидкого масштабування оборотного кредиту в мережі банків оперативні мікрогранти для самозайнятих і релокованих МСП	інвестиційне ядро довгі кредити розвитку (7–10 років) під гарантії/«capped guarantees» EIF у гривні експортне страхування під контракти пілоти проектного фінансування в енергомодернізації та переробці	масштабування й інновації розширення квазівенчурних / капітальних інструментів, гранти на R&D (20–50%) під кластерні пріоритети інтеграція з InvestEU/EIF для стійкого post-war левереджу

Рис. 3.2. Фазована траєкторія 2025–2030: перехід від підтримки ліквідності до нарощення інвестиційного капіталу

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [57])

Фазування «ліквідність → інвестиції → інновації» мінімізує часові та ризикові перекоси: у 2025 р. ключем стає здешевлення коротких грошей і портфельні гарантії, які швидко відновлюють оборот, тоді як у 2026–2027 рр. домінують довгі кредити розвитку в гривні з гарантійним плечем та експортний де-ризинг, що запускають капітальні проєкти і валютну виручку. З 2028 р. акцент зміщується на гранти R&D і квазівенчур, аби закріпити зростання через підвищення технологічної складності.

Критичною умовою успіху фази є дисципліна KPI та узгодженість параметрів між інструментами: прозора конверсія з мікрогрантів у пільгові позики, з кредитів – у страхування контрактів, а з експортного фінансування – у R&D-підтримку. Якщо збережено «skin-in-the-game» банків, регулярний публічний моніторинг дефолтів та регіонально-галузевих розрізів, то фазована модель не лише розширює доступ до капіталу, а й знижує системні ризики, забезпечуючи стійке зростання МСП у логіці повоєнної відбудови.

Таблиця 3.4

Основні макрофінансові рамкові програми 2025–2027 рр. та їх тактичні наслідки для інструментів підтримки МСП

Рамка/інституція	Зміст і обсяг	Тактичний наслідок для МСП-інструментів
Ukraine Facility (ЄС)	€50 млрд (2024–2027): €33 млрд позики + €17 млрд гранти; бюджетна підтримка, інвестиції, ТА; оновлення Плану у 2025 р.	Джерело дешевої «довжини» у гривні; можливість capped-гарантій через EIF; вимога KPI/реформ, що підвищує прозорість відбору.
МВФ EFF (4 роки)	Доступ $15.6 млрд; регулярні огляди 2024 р. підтверджують прогрес і розблоковують наступні виплати	Якір макрополітики: передбачуваність курсу/ставок, фіскальні рамки для цільових субсидій/гарантій; дисципліна щодо ризиків.
EBRD/інші МФО	EBRD: €2.4 млрд в Україні у 2024; 2025: гарантія €185 млн → до €600 млн кредитів через банки	Масштабування портфельних гарантій; швидкий перетік у «роздріб» МСП; підвищення апетиту банків до «довших» угод.
Монетарні умови (НБУ)	Ключова ставка 15.5% (09.2025), очікування помірного зниження; інфляція 10.9% р/р (10.2025)	Потреба в компенсації ставок і гарантіях для утримання кінцевої вартості кредиту МСП на прийнятному рівні.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [34; 59])

Тактичні пріоритети впровадження інструментів державної підтримки МСП в умовах післявоєнної відбудови доцільно формулювати з урахуванням як структури ризиків, так і макрофінансових обмежень.

По-перше, доцільно масштабувати програми портфельних державних гарантій із цільовим рівнем покриття 50–80 % за умови збереження участі банку у прийнятті ризику (principle of skin-in-the-game), синхронізувавши підходи до звітності за показниками проблемних кредитів (NPL) та ймовірності дефолту (PD) з вимогами Європейського інвестиційного фонду (EIF) та ЄБРР. Такий

формат гарантій забезпечує найвищий приріст приватного кредитування у фазі дефіциту якісної застави та підвищених воєнних ризиків, оскільки дозволяє одночасно обмежити ризик держави та стимулювати банківську систему до активнішого кредитування МСП.

По-друге, необхідно подовжити горизонт кредитування шляхом розгортання довгострокових інвестиційних кредитних ліній у національній валюті під державні гарантії та технічну допомогу (ТА) у межах інструментів Ukraine Facility. Це є критично важливим для проектів у сферах енергоефективності, переробної промисловості та логістичної інфраструктури, де строк окупності інвестицій є значним, а валютні ризики небажані.

По-третє, для масового сегмента МСП доцільним є зниження вартості кредитних ресурсів шляхом адресної компенсації процентних ставок за короткостроковими продуктовими лінійками за наявності чітко визначених цільових показників результативності (KPI), таких як створення нових робочих місць, зростання обсягів експорту та податкових надходжень. Це дозволяє поєднати фіскальні обмеження з вимогами ефективності використання бюджетних коштів.

По-четверте, зниження ризиків експортних операцій (de-risking) через інструменти ЕКА та факторингові/SCF-рішення (supply chain finance) під експортні контракти виступає одним із найоперативніших каналів відновлення валютної виручки МСП в умовах гнучкої та нестабільної логістики. Такі інструменти дають змогу перетворювати експортні контракти на якісну базу для кредитування та зменшують контрагентські й логістичні ризики.

Окрему групу становлять інноваційні підприємства та IT-сектор, для яких найбільш релевантними є грантові та квазівенчурні інструменти (фінансування в межах 20–50 % бюджетів R&D-проєктів). Класична модель кредитування, орієнтована на матеріальну заставу, у цьому випадку є малоефективною, тому доцільно розгортати відповідні продукти в логіці кластерів «індустріального IT» та інноваційних екосистем, де поєднуються фінансування, менторська підтримка й доступ до ринків.

Важливим додатковим вектором стає оборонно-промисловий напрям. Після ухвалення рішення ЄС про поглиблення оборонно-промислової співпраці з Україною (листопад 2025 року; окрема програма обсягом 1,5 млрд євро, з яких 300 млн євро інтегруються до Ukraine Support Instrument) оборонно-промислові ланцюги формують додатковий попит на довгострокові кредити, державні гарантії та експортне страхування під контракти подвійного призначення й проєкти локалізації виробництва. Для МСП це означає появу нових ніш у постачанні компонентів, інжинірингових рішень і сервісних послуг, але водночас – підвищені вимоги до комплаєнсу, стандартів якості та прозорості діяльності.

У цілому післявоєнна політика підтримки підприємництва має будуватися за ієрархічним принципом. На першому етапі (орієнтовно 2025 рік) пріоритетом є забезпечення швидкої ліквідності та зниження ризиків для діючих підприємств. На другому етапі (2026–2027 роки) акцент зміщується на формування інвестиційного ядра та системне зниження ризиків експорту. На третьому етапі (з 2028 року) у центрі уваги мають опинитися інновації та капіталізація галузевих кластерів. Рамки Ukraine Facility та програми EFF МВФ задають фіскально-монетарні обмеження й параметри макростабільності, тоді як інструменти ЄБРР і EIF визначають механіку залучення та мультиплікації приватного капіталу. За такої конфігурації інструменти підтримки МСП здатні перетворювати зовнішні та бюджетні ресурси на зростання продуктивності, зайнятості та експорту за умови належного управління ризиками, прозорої звітності та пріоритезації секторів із найвищим мультиплікативним ефектом для економіки.

ВИСНОВКИ

Здійснене дослідження показало, що державна фінансова підтримка підприємництва в Україні набуває системного характеру лише тоді, коли її розглядати як цілісну політику з чітко визначеними цілями, принципами та критеріями результативності. Концептуально вона виконує три взаємодоповнювальні функції: коригування ринкових збоїв (нестача застави, висока премія за ризик, інформаційна асиметрія), прискорення структурної трансформації (локалізація переробки, енергоефективність, цифровізація) і забезпечення інклюзивного доступу до капіталу для мікро- та малих фірм. Визначені в роботі принципи цільової спрямованості, додатковості, нейтральності конкуренції, прозорості та підзвітності слугують практичними «межами» для дизайну інструментів і дають можливість уніфіковано оцінювати їхній вплив.

Інституційний аналіз підтвердив, що ефективність програм залежить не лише від обсягів ресурсу, а насамперед від узгодженості ролей між Кабінетом Міністрів, Мінекономіки, Мінфіном, Фондом розвитку підприємництва, держбанками та ЕКА. Там, де існує узгоджена «архітектура» з поняттям мандату, спільними KPI та єдиними вимогами до даних, інструменти працюють швидко й відтворювано; там, де координація розпорошена, виникають затримки, дублювання процедур і зниження мультиплікативного ефекту. Нормативно-правова база загалом відповідає сучасним підходам ЄС і ОЕСР, однак потребує постійного «тонкого налаштування» під змінні ризики та пріоритети повоєнної відбудови.

Оцінювання чинних інструментів показало диференційовану, але загалом позитивну картину. Програма здешевленого кредитування («5–7–9%») підтвердила роль масового цінового стимулу в сегменті МСП, тоді як портфельні державні гарантії продемонстрували стабільний левередж приватного кредиту за прийнятної фіскальної вартості, посилюючи прохідність інвестиційних угод із «довшими» циклами. Грантова лінійка «єРобота» виявилася найбільш

результативною у вимірі створення робочих місць і входу в підприємництво для мікробізнесу та креативних індустрій. Інструменти ЕКА розширили експортні можливості переробки й виробництва та підтвердили важливість страхування контрактних ризиків у логістично складному середовищі. Сукупно це свідчить про працездатність «портфеля» підтримки за умови дотримання дисципліни ризику.

Просторовий та галузевий розрізи виявили нерівномірність доступу: на тлі релокації бізнесів і переформатування ланцюгів постачання посилився «західний зсув» підприємницької активності, тоді як прифронтові регіони стикаються з об'єктивно вищою ціною ризику та дефіцитом заставної бази. Галузево найкраще інтегруються у чинні інструменти виробництво та переробка (за наявності гарантій/страхування), агросектор – здебільшого в частині обігових потреб, а ІТ і креативні індустрії потребують визнання нематеріальних активів і потокових моделей (revenue-based, факторинг під контракти). Саме невідповідність «довжини» та структури продуктів економіці проєктів пояснює основну частину недоохоплення.

Міжнародний порівняльний аналіз засвідчив, що найстійкіші результати демонструють системи, які опираються на портфельні гарантії з чітким «skin-in-the-game» для банків, довгі кредити розвитку через банки/фонди розвитку, інноваційні гранти з жорсткою відборною дисципліною та «парасольки» на кшталт InvestEU/EIF із уніфікованими стандартами ризик-менеджменту і звітності. Для України релевантною є адаптація саме цих практик: масштабування гарантій (зокрема через співпрацю з EIF), подовження ресурсів у гривні, комбінування здешевлення ставки з гарантійним покриттям, розгортання грантів на R&D у пріоритетних кластерах та інституціоналізація факторингу/SCF під експортні контракти.

Стратегічна рамка повоєнної відбудови задається Ukraine Facility, Програмою МВФ EFF і мандатами провідних МФО. Вона визначає послідовність: короткі продукти ліквідності й ризик-шерінгу для «розігріву» обороту; інвестиційне ядро на базі довгих позик під гарантії/страхування для

модернізації й розширення виробництва; інноваційний контур для підвищення технологічної складності та експортної спроможності. У такій конфігурації державна підтримка перестає бути «субсидією на виживання» і перетворюється на каталізатор приватних інвестицій, продуктивності та зайнятості.

Водночас дослідження фіксує чіткі вимоги до управління якістю портфелів: подвійна оптика ризику (валовий NPL і net-of-cover), регулярний моніторинг ранніх прострочок, уніфікований «паспорт» угоди для всіх операторів, оприлюднення агрегованих показників за регіонами та КВЕД. Лише за таких умов розширення доступу не призведе до зниження стандартів андеррайтингу і не створить відкладених фіскальних ризиків.

Ключовими умовами стійкої інклюзії є спрощення процедур для мікро- та малих позичальників, скорочення транзакційних витрат участі, розвиток мережі консультацій і наставництва (особливо поза великими містами), а також цифрова уніфікація подачі заявок і перевірок. Для прифронтових територій потрібні цільові рішення: підвищені частки гарантій/страхового покриття, довші «грації», спеціальні ваучери на аудит безпеки й безкоштовну підготовку пакету документів, щоб компенсувати природно вищу ціну ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України № 2456-VI від 08.07.2010 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2010. № 50-51. ст. 572

2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2011. № 13-17. ст. 112

3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2003, № 40-44. ст. 356

4. Про банки і банківську діяльність: Закон України № 2121-III від 07.12.2000 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2001. № 5-6. ст. 30

5. Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства: Закон України № 2154-IX від 24.03.2022 р. *Відомості Верховної Ради України.* URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2154-20#Text

6. Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України № 1555-VII від 01.07.2014 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2014. № 34. ст, 1173

7. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні: Закон України № 4618-VI від 22.03.2012 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2013, № 3. ст. 23

8. Про страхування: Закон України № 1909-IX від 18.11.2021 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2023. № 12-31. ст. 28

9. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України № 1953-IX від 14.12.2021 р. *Відомості Верховної Ради України.* 2023. № 3-4. ст. 10

10. Деякі питання надання грантів бізнесу: Постанова КМУ № 738 від 21 червня 2022 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/738-2022-%D0%BF#Text

11. Деякі питання надання грантів для виробництв переробної промисловості: Постанова КМУ № 739 від 24 червня 2022 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/739-2022-%D0%BF#Text

12. Деякі питання надання державних гарантій на портфельній основі: Постанова КМУ № 723 від 14 липня 2021 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/723-2021-%D0%BF#Text

13. Про внесення змін до порядків, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738: Постанова КМУ № 965 від 13 серпня 2025 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/965-2025-%D0%BF#Text

14. Про надання фінансової державної підтримки: Постанова КМУ № 28 від 24 січня 2020 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/28-2020-%D0%BF#Text

15. Андрушків І.П. .Матішинець В.М., Лучишин С.І. Малий бізнес в Україні: нормативне забезпечення та сучасний стан розвитку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка".* 2025. С. 80-92

16. Борисенко О.П. Фінансові механізми державної підтримки інноваційного розвитку підприємництва в Україні. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2022. № 3 (34). С. 20-26

17. Борисова С.Є., Крук О.М., Балашова О.В. Підтримка та фінансування підприємницької діяльності в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство.* 2024. № 61. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/download/3835/3755/

18. Доступні кредити 5-7-9%: щотижнева статистика. *Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України.* 2025. URL: https://me.gov.ua/News/Detail/70c66728-8c08-464c-aa97-2d8650f8bb41?lang=uk-UA&title=DostupniKrediti5-7-9-SchotizhnevaStatistika

19. ЕКА з початку року підтримало експорт на понад 9 млрд грн. *Урядовий портал.* 2025. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/eka-z-pochatku-roku-pidtrymalo-eksport-na-ponad-9-mlrd-hrn

20. ЕКА з початку року підтримало український експорт на 8,9 млрд грн *Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України.* 2025. URL: https://me.gov.ua/News/Detail/996a2bd7-1866-4047-bf43-

965231bdbbde?lang=uk-UA&title=EkaZPochatkuRokuPidtrimaloUkrainskiiEksportNa8-9-MlrdGrn

21. ЕКА у вересні 2025 року підтримало експорт на майже 350 млн грн. *Export Credit Agency.* 2025. URL: https://www.eca.gov.ua/eka-u-veresni-2025-roku-pidtrymalo-eksport-na-majzhe-350-mln-grn/

22. Експортно-кредитне агентство для України: аналіз поточного законодавства та статуту. *Німецька консультативна група.* URL: https://www.beratergruppe-ukraine.de/wordpress/wp-content/uploads/2017/08/PP_03_2017_ua.pdf

23. єРобота: Гранти від держави на відкриття чи розвиток бізнесу. *Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України.* 2025. URL: https://me.gov.ua/Documents/Detail?id=94321ef8-1418-479c-a69f-f3d0fdb8b977&lang=uk-UA&title=RobotaGrantiVidDerzhaviNaVidkrittiaChiRozvitokBiznesu

24. Зроблено в Україні: ЕКА підтримало понад 3 млрд грн українського експорту за перший квартал 2025 року. *Міністерство економіки, довкілля та сільського господарства України.* 2025. URL: https://me.gov.ua/News/Detail?id=35dffa50-7eb2-45cb-89f0-b7020a60bb6f&lang=uk-UA&title=ZroblenoVUkraini-EkaPidtrimaloPonad3-MlrdGrnUkrainskogoEksportuZaPershiiKvartal2025-Roku

25. Ковалко Н.М., Глух М.В. Правове регулювання фінансової підтримки малого підприємництва. *Ірпінський юридичний часопис: науковий журнал*. 2024. Вип. 2 (15). С. 154-164

26. Мельник М.І., Мединьска Т.В. Механізми підтримки і стимулювання розвитку підприємницького сектору України в умовах війни. *Академічні візії.* 2024. № 36. С. 1-12

27. Мельник, Т. Ю. Державна підтримка та стимулювання розвитку бізнесу в Україні під час дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*. 2022. № 2(100). С. 3–11.

28. Мінфін розширює програму державних гарантій, щоб банки активніше кредитували підприємців. *Урядовий портал.* 2025. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-rozshyriuie-prohramu-derzhavnykh-harantii-shchob-banky-aktyvnishe-kredytuvaly-pidpryiemtsiv

29. Мінфін: За час повномасштабної війни підприємці отримали понад 92 тис. доступних кредитів на 343,2 млрд грн за держпрограмою «5-7-9%». *Міністерство фінансів України.* 2025. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_za_chas_povnomasshtabnoi_viini_pidpriiemtsi_otrimali_ponad_92_tis_dostupnikh_kreditiv_na_3432_mlrd_grn_za_derzhprogramoiu_5-7-9-5391

30. Мінфін: У жовтні підприємці отримали 560 кредитів на понад 2 млрд грн гарантованих державою на портфельній основі. *Урядовий портал.* 2025. URL: https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-u-zhovtni-pidpryiemtsi-otrymaly-560-kredytiv-na-ponad-2-mlrd-hrn-harantovanykh-derzhavoiu-na-portfelnii-osnovi

31. Науменко О.О. Стратегічний аналіз малого та середнього підприємництва в Україні. *Актуальні проблеми економіки.* 2024. № 12. Т 2 (282/2). С. 74-82

32. Національний банк України зберіг облікову ставку на рівні 15,5%. *Національний банк України.* 2025. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-ukrayini-zberig-oblikovu-stavku-na-rivni-155-21617

33. Оцінка впливу війни на мікро-, малі та середні підприємства в Україні. Київ: Програма розвитку ООН в Україні, 2024, 86 с.

34. Під час Ukraine Recovery Conference 2025 у Римі українські банки уклали більше 10 угод з міжнародними інституціями на майже 1,5 млрд євро. *Національний Банк України.* 2025. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/pid-chas-ukraine-recovery-conference-2025-u-rimi-ukrayinski-banki-uklali-bilshe-10-ugod-z-mijnarodnimi-institutsiyami-na-mayje-15-mlrd-yevro

35. Підприємці прифронтових регіонів зможуть отримати гранти до 500 тис. грн за програмою «Власна Справа». *Міністерство економіки, довкілля та*

сільського господарства України. 2025. URL: https://me.gov.ua/News/Detail/939d4d69-c0de-4d07-90e8-b3636ee198d4?lang=uk-UA&title=vlasnaSprava

36. Пшик Б.І. Державна фінансова підтримка малого підприємництва України в умовах війни як фактор зміцнення його фінансової безпеки. *Агросвіт.* 2024. № 1. С. 11-21

37. Рисін В., Монтика Ю. Оцінка ефективності державних програм фінансової підтримки бізнесу в Україні. *Сталий розвиток економіки.* 2025. № 4 (51). С. 249-258

38. Сударенко О., Шевченко О. Державні гарантії на портфельній основі: правові засади. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2022. № 5. С. 88-99

39. Феофанова І.М. Допустимість державної допомоги: господарсько-правовий аспект: дисертація на здобуття ступеня доктора філософії за спец. 081 – Право. Одеса, 2023. 231 с.

40. Черничко Т., Михайляк Г. Інструменти підтримки розвитку підприємств малого бізнесу. *Економіка та суспільство.* 2023. № 49. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2326

41. Шулюк Б. С. Розвиток фінансового механізму державно-приватного партнерства в Україні: моногр. Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 434 с.

42. Banking Sector Review. *National Bank of Ukraine.* 2025. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Banking_Sector_Review_2025-08_eng.pdf?v=14

43. EBRD deploys record €2.4 billion in Ukraine in 2024. *EBRD.* URL: https://www.ebrd.com/home/news-and-events/news/2025/EBRD-deploys-record--2-4-billion-in-Ukraine-in-2024.html

44. eRobota: 266 winners of the 10th wave of the Own Business program will receive grants worth UAH 62.5 million, and 689 Ukrainians will get jobs. *Ministry of Economy Information resources*. 2022. URL:

https://new.me.gov.ua/News/Print/2f50aafd-bc05-42b7-af78-dc7c8eb5b29a?lang=en-GB

45. ERP Start-up Loan – StartGeld: enhanced promotiong from 1 December 2015. *KfW.* URL: https://www.kfw.de/About-KfW/Newsroom/Latest-News/Pressemitteilungen-Details_313344.html

46. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024 An OECD scoreboard. *OECD Publishing*. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/03/financing-smes-and-entrepreneurs-2024_015c0c26/fa521246-en.pdf

47. Five years on: Start Up Loans data shows surge in loans taken out in the post pandemic era. *British Business Bank.* 2025. URL: https://www.startuploans.co.uk/media-centre/five-years-start-loans-data-shows-surge-loans-taken-out-post-pandemic-era

48. Harmash O. Landmines cost Ukraine $11 bln in GDP each year, says report. *Reuters.* 2024. URL: https://www.reuters.com/world/europe/landmines-cost-ukraine-11-bln-gdp-each-year-says-report-2024-09-10/

49. Inclusive Entrepreneurship Policies, Country Assessment Notes Lithuania 2020.
OECD Publishing. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/11/inclusive-entrepreneurship-2020-country-notes_c184f0ff/lithuania_a8372262/0ffcfa45-en.pdf

50. International R&D and Pilots Collaboration – 2024 Call for Proposals. *Israel Innovation Authority.* URL: https://innovationisrael.org.il/en/calls_for_proposal/international-rampd-and-pilots-collaboration-2024-call-for-proposals/

51. InvestEU Fund – SME window. *An official website of the European Union.* URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/investeu/investeu-fund-sme-window_en

52. Northern Powerhouse II fund is a hit with more than 200 firms. *The Times.* URL: https://www.thetimes.com/business/entrepreneurs/article/northern-powerhouse-ii-fund-is-a-hit-with-more-than-200-firms-enterprise-network-8gmhgfw2n

53. Outcomes of de minimis guarantees – Report of 2024 Study. *Bank Gospodarstwa Krajowego*. 2024. URL: https://www.en.bgk.pl/files/public/Raporty/Report_2024_Outcomes_of_de_minimis_guarantees_.pdf

54. SBA 2024 Capital Impact Report. *U.S. Small Business Administration.* URL: https://www.sba.gov/document/report-sba-2024-capital-impact-report

55. Some Lenders Benefit From SBA's Troubled Loan Program. *Barron's.* URL: https://www.barrons.com/articles/lenders-sba-loans-defaults-df8112da

56. The European Union votes to deepen defense industry ties with Ukraine. *AP.* 2025. URL: https://apnews.com/article/europe-ukraine-defense-industry-eu-russia-war-82b65d0a00637afa0630c48680223065

57. Ukraine Facility (2024–2027). *EUR-Lex.* URL: https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/ukraine-facility-2024-2027.html

58. Ukraine Facility Capped Guarantee. *European Investment Fund.* 2025. URL: https://www.eif.org/what_we_do/guarantees/ukraine-facility-capped-guarantee/index

59. Ukraine Third Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA3) February 2022 – December 2023. URL: https://ukraine.un.org/sites/default/files/2024-02/UA%20RDNA3%20report%20EN.pdf

60. Ukraine: Fourth Review of the Extended Arrangement under the Extended Fund Facility, Request for Modifications of a Performance Criterion, and Financing Assurances Review-Press Release; Staff Report; and Statement by the Executive Director for Ukraine. *International monetary fund.* 2024. URL: https://www.imf.org/en/publications/cr/issues/2024/06/28/ukraine-fourth-review-of-the-extended-arrangement-under-the-extended-fund-facility-request-551207

61. Updated Ukraine Recovery and Reconstruction Needs Assessment Released. *World Bank Group.* 2025. URL: https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2025/02/25/updated-ukraine-recovery-and-reconstruction-needs-assessment-released

ДОДАТКИ

Додаток А

Ключові категорії та робочі визначення

Категорія	Визначення	Операціоналізація / як виміряти
Малі та середні підприємства (МСП)	Суб'єкти господарювання, що відповідають встановленим порогам за чисельністю персоналу, доходом і/або валютою балансу (національні критерії з орієнтацією на європейські підходи).	Частка МСП у кількості підприємств; у зайнятості; у валовій доданій вартості; середній розмір позики/гранту; частка підприємств без доступу до банківського кредиту.
Фінансова підтримка	Системно організований набір бюджетних і квазібюджетних інструментів, що змінюють параметри фінансування (вартість, строк, ризик, заставні вимоги) для бізнесу.	Обсяг підтримки; структура інструментів; середня зміна ставки/строку/вимог до забезпечення; частка профінансованих заявок.
Додатковість (additionality)	Поява або прискорення реалізації фінансування/інвестицій, які не відбулися б за відсутності інтервенції; або поліпшення якості умов (вартість, строк).	Порівняння з контрфактом: matched pairs / difference-in-differences; опитування позичальників і банків; частка «пограничних» кейсів, що перейшли у фінансовані.
Важіль (leverage)	Відношення залучених приватних коштів до бюджетного ресурсу або ризикової позиції держави.	L = (сума кредитів/інвестицій приватних) / (бюджет/гарантійна ємність); цільові інтервали L за інструментами.
Державна допомога (state aid)	Підтримка, що потенційно впливає на конкуренцію; потребує прозорості, пропорційності, нейтральності й правової визначеності.	Відкриті реєстри; повідомлення/оцінка впливу; дотримання де-мініміс/горизонтальних правил.
Контрциклічність / структурність	Функції інструментів: стабілізація ліквідності під час шоків; стимул інвестицій у пріоритети (інновації, «зелений» перехід, локалізація ланцюгів).	Частка оборотного vs інвестиційного фінансування; зміна галузевого та регіонального профілю інвестицій; частка «зелених»/інноваційних проєктів.

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [15; 31])

Додаток Б

Розподіл функцій і відповідальності

Інституція	Роль у формуванні політики	Роль у фінансуванні/ гарантуванні	Роль у відборі та роботі з МСП	Моніторинг і дані	Фінансова / правова відповідальність
КМУ	Затвердження пріоритетів та урядових програм	Розподіл повноважень; погодження рамок держгарантій	Непряма	Узагальнені звіти за результатами	Політична відповідальність за результати
Мінекономіки	Дизайн політики МСП, критерії цільової спрямованості	Неопераційна; координація інструментів	Методологія, валідація правил відбору	KPI програм (outcome/ impact), дашборди	Відповідальність за відповідність цілям політики
Мінфін	Фіскальні рамки, бюджетні призначення	Держгарантії, кошториси, ліміти ризику	Непряма	Контроль бюджетного виконання, аудит	Фіскальний ризик і дотримання БК
Фонд розвитку підприємництва (ФРП)	Операційна реалізація визначених інструментів	Оператор бюджетних ресурсів/ програм	Контракти з банками, супровід портфелів	Операційні реєстри, звітність по програмах	Відповідальність оператора за дотримання правил
Укрексімбанк	Імплементація інструментів для експорту/ інвестпроектів	Кредитування/ гарантування, участь у програмах	Оцінка заявок, робота з МСП/ корпоративними клієнтами	Портфельна звітність, ризик-менеджмент	Банківська й гарантійна відповідальність

Продовження Додатку Б

Державні банки (Ощадбанк, ПриватБанк, Укргазбанк тощо)	Впровадження продуктів за правилами програм	Кредитування/ участь у компенсаціях/ гарантіях	Відбір позичальників, супровід, колекшен	Банківська звітність, передача даних оператору	Кредитний ризик у межах покриття/ ковенант
ЕКА України	Політика де-ризингу експорту	Страхування/ гарантування експортних ризиків	Оцінка контрактів/ покупців	Портфельні звіти, ліміти країна/ контрагент	Страхові/ гарантійні зобов'язання
Офіс з розвитку підприємництва та експорту / Diia.Business	Інформаційний консультаційна підтримка, підготовка МСП до фінансування	Неопераційна	Навчання, пре-скринінг проєктів, навігація по інструментах	Аналітика звернень/ потреб МСП	Відповідальність за якість сервісів

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [16])

Додаток В

Ключові нормативно-правові акти, релевантні фінансовій підтримці підприємництва в Україні

Рівень	Акт (повна назва)	Короткий зміст / що регулює	Зв'язок із підтримкою МСП
Кодекси	Бюджетний кодекс України	Бюджетний процес, програмно-цільовий метод, надання державних гарантій, облік умовних зобов'язань	Фіскальні рамки програм, ліміти гарантій, звітність за видатками підтримки
	Податковий кодекс України	Податкові стимули, спецрежими, прискорена амортизація, податкові знижки	Непряма фінансова підтримка через податкові видатки та інвестиційні стимули
	Цивільний кодекс України	Загальні засади зобов'язань, господарських операцій, договорів	Договірні відносини за кредитами / гарантіями / страхуванням
Закони (рамкові)	Закон «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні»	Принципи політики МСП, інструменти підтримки, інституційні ролі	Базовий мандат для програм підтримки МСП
	Закон «Про державну допомогу суб'єктам господарювання»	Правила прозорості, пропорційності, контролю за держдопомогою	Узгодженість програм із конкуренційною політикою та вимогами ЄС
	Закон «Про банки і банківську діяльність»	Діяльність банків, ризик-менеджмент, капітал	Каналізація підтримки через банківський сектор

Продовження Додатку В

Рівень	Акт (повна назва)	Короткий зміст / що регулює	Зв’язок із підтримкою МСП
Закони (рамкові)	Закон «Про фінансові послуги та фінансові компанії»	Правила надання фінпослуг, нагляд	Вимоги до посередників (лізинг / факторинг / мікрофінансування)
	Закон «Про страхування»	Страхові продукти, перестрахування, ліцензування	Де-ризинг кредитів/експорту, зв’язок із портфельними гарантіями
	Закон «Про внесення змін до деяких законів України щодо забезпечення ефективного функціонування експортно-кредитного агентства»	Створення та мандат Експортно-кредитної агенції України	Страхування / гарантування експортних і інвестиційних ризиків МСП
Щорічні акти	Закон «Про Державний бюджет України» (щороку)	Обсяги видатків, ліміти держгарантій, спецпрограми	Фінансування конкретних інструментів і операційні ліміти
Постанови КМУ (ядро інструментів)	Постанова КМУ № 28 від 24.01.2020 «Про надання фінансової державної підтримки» (програма «5–7–9»)	Компенсація ставок / пільгове кредитування через банки-партнери	Здешевлення кредитів для МСП; базова масова програма
	Постанова КМУ № 723 від 14.07.2021 «Про надання державних гарантій на портфельній основі у 2022 році»	Параметри покриття ризику, вимоги до банків, ліміти	Розширення доступу до кредитів за відсутності застави / високого PD

Продовження Додатку В

Рівень	Акт (повна назва)	Короткий зміст / що регулює	Зв'язок із підтримкою МСП
Постанови КМУ (ядро інструментів)	Постанова КМУ № 738 від 21.06.2022 «Деякі питання надання грантів бізнесу»	Порядок надання мікрогрантів на створення / розвиток бізнесу	«Поштовховий» грантовий інструмент для найменших МСП
	Постанова КМУ № 739 від 21.06.2022 «Деякі питання надання грантів для виробництв переробної промисловості»	Гранти на створення / модернізацію переробних підприємств	Структурна підтримка CAPEX у пріоритетних ланцюгах
	Постанова КМУ № 965 від 13.08.2025 «Про внесення змін до порядків, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 21 червня 2022 р. № 738»	Targeted CAPEX-гранти в агро	Галузева спрямованість у відбудові та локалізації
Регуляторика НБУ	Нормативи оцінки кредитного ризику, резервування, капіталу (положення НБУ)	Класифікація активів, формування резервів, вимоги до даних	Впливають на ціну/доступність кредиту та параметри гарантій
Операційні документи	Паспорти програм, порядки відбору, типові договори (Мінекономіки / Мінфін / ФРП / ЕКА)	Деталізація процедур, критерії доступу, звітність, M&E	Перекладають принципи політики у практичні правила для МСП і банків

(Джерело: складено та побудовано автором за матеріалами [1-14])

Додаток Г

Узагальнена порівняльна характеристика ключових державних програм фінансової підтримки підприємництва в Україні (станом на кінець 2024 – початок 2025 рр.)

Програма	«Доступні кредити 5–7–9%»	Грантові програми «єРобота»	Державні гарантії на портфельній основі	Продукти ЕКА
Масштаб підтримки	З початку дії програми – близько 129 тис. кредитів на понад 438 млрд грн, з них у період повномасштабної війни – понад 94 тис. кредитів на ≈349 млрд грн.	З липня 2022 р. – понад 22,7 тис. отримувачів грантів; загальний обсяг підтримки – близько 11–12 млрд грн. З них: понад 20,4 тис. мікрогрантів «Власна справа» на близько 4,9 млрд грн; 800+ грантів на переробку на ≈4,1 млрд грн; 200+ грантів на сади й теплиці та понад 1,1 тис. грантів для ветеранів.	Лише у 2023 р. – 13 658 кредитів на 44,7 млрд грн під портфельні гарантії держави; переважно для агросектору та виробничих МСП.	За окремими оцінками, лише за 8 місяців 2024 р. ЕКА забезпечило підтримку експорту на понад 9 млрд грн; кожна гривня страхової відповідальності агентства генерувала близько 8,8 грн експортної виручки.
Основний інструмент та фінансові параметри	Часткова компенсація процентної ставки за інвестиційними та оборотними кредитами МСП; фактична ставка для позичальника – 0–9% річних залежно від напряму й етапу; строки фінансування до 5–7 років, можливі пільгові періоди.	Безповоротні гранти на старт або масштабування бізнесу (50–250 тис. грн для мікрогрантів; до 8 млн грн – для переробних проєктів); обов'язкові бізнес-плани, співфінансування, створення визначеної кількості робочих місць; моніторинг цільового використання коштів.	Гарантії держави на 50–80% суми кредиту в межах погоджених портфелів банку; зменшення вимог до застави; розподіл ризику між державою та банком; lumpy-ліміти на банки й галузі; оплата комісії за гарантію.	Страхування експортних кредитів, комерційних і політичних ризиків; гарантії під експортні контракти; інвестиційне страхування проєктів з локалізацією в Україні; ліміти на країни, контрагентів, банки; перестрахування з міжнародними партнерами.

Продовження Додатку Г

Програма	«Доступні кредити 5–7–9%»	Грантові програми «єРобота»	Державні гарантії на портфельній основі	Продукти ЕКА
Цільові сегменти	Малі та середні підприємства у виробництві, переробці, агросекторі, сфері послуг, логістиці; окремі продукти – для релокації бізнесу, відновлення активів у постраждалих регіонах.	ФОП і малі підприємства на етапі запуску або структурної трансформації; переробні підприємства харчової та легкої промисловості; аграрний бізнес (сади, ягоди, теплиці); ветеранський та сімейний бізнес.	Підприємства з життєздатними бізнес-моделями, але недостатнім заставним забезпеченням; аграрні виробники, переробники, логістичні та виробничі МСП; підприємства, що відновлюються у прифронтових регіонах.	Експортери несировинної продукції, переробні МСП, виробники обладнання, IT-та інжинірингові компанії; підприємства, що реалізують інвестиційні проекти з експортною компонентною.
Орієнтовний результат	Зниження вартості боргового капіталу та розширення інвестиційної активності МСП; формування «хребта» довгострокового кредитування у нацвалюті; мультиплікатор у вигляді додаткових CAPEX, робочих місць і податкових надходжень.	Зменшення стартових бар'єрів для входу в підприємництво; стимулювання самозайнятості та створення десятків тисяч робочих місць; посилення переробки та локальної доданої вартості; часткове повернення інвестицій через податки (орієнтовно до 40–50% протягом перших років).	Підвищення доступності кредитування для компаній з браком застави; збільшення кредитних портфелів МСП без пропорційного зростання ризикової ваги для банків; мультиплікатор: кожна гривня гарантованого зобов'язання генерує кілька гривень кредитного портфеля.	Де-ризинг експортних операцій, що дає змогу укладати довші контракти та виходити на нові ринки; мультиплікатор через зовнішню виручку, валютні надходження та розвиток ланцюгів доданої вартості навколо експортерів.

Продовження Додатку Г

Програма	«Доступні кредити 5–7–9%»	Грантові програми «єРобота»	Державні гарантії на портфельній основі	Продукти ЕКА
Типові обмеження й ризики реалізації	Висока залежність від ресурсної бази банків і бюджетних асигнувань; нерівномірний доступ у регіонах; ризик «перекредитування» оборотних потреб замість структурних інвестицій; жорсткі вимоги до прозорості та кредитної історії.	Високі вимоги до якості бізнес-планів та адміністративне навантаження; ризики неповернення очікуваного фіскального ефекту в окремих кейсах; нерівномірна спроможність регіональних ЦЗ і консультантів готувати якісні заявки; потенційні зловживання при формальному виконанні вимоги щодо робочих місць.	Обмежені бюджетні ліміти на гарантії; концентраційні ризики (надмірна частка агросектору); регуляторні вимоги до обліку NPL та резервування; потреба в якісному моніторингу портфелів, щоб уникнути морального ризику банків.	Порівняно невеликий розмір портфеля у масштабах економіки; висока складність продуктів для МСП; потреба в тісній інтеграції з банківськими експортними продуктами; обмеженість андеррайтингових ресурсів та лімітів на окремі країни/контрагентів.