



Проект фінансується Європейським Союзом

Підтримка приватного сектору з боку ЄС в контексті угод про асоціацію та поглиблених зон вільної торгівлі

Узагальнений звіт - Україна

Проект № 2014/ 345014 – версія №1



This project is funded by
The European Commission



Proudly Incorporating HTSPE

A project implemented by
DAI Europe



Компанія DAI Europe
Теймсфілд Хауз
Баундарі Уей
Хемел Хемпстед
Хертс HP2 7SR
Об'єднане Королівство Великобританії
Тел.: +44 (0) 1442 202400
Факс.: +44 (0) 1442 266438
Email: dai@dai.com
Інтернет: www.dai.com



Компанія S.A. Sopex N.V.
Дженерал Леманстраат, 74
2600 м. Антверпен
Бельгія
Тел.: 03 285 39 88
Факс.: 03 285 39 96
Email : sopex@sopex.be
Інтернет: www.sopex.be

Ця публікація була підготовлена за підтримки Європейського Союзу. Зміст даної публікації належить виключно до сфери відповідальності компанії DAI та не має вважатися таким, що віддзеркалює позицію Європейського Союзу.

(5014102)

ЗМІСТ

1.	ВСТУП.....	1
1.1	ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ МСП.....	1
1.2	СЕКТОР МСП В УКРАЇНІ.....	1
2.	ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА МАСШТАБ НАСЛІДКІВ	5
2.1	ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ПОЛОЖЕНЬ УА/ЗВТ+, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА БІЗНЕС.....	5
2.2	АНАЛІЗ РОЗРИВІВ (НЕВІДПОВІДНОСТЕЙ)	6
3.	РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАНЬ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ	10
3.1	РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАННЯ МСП	10
3.2	ОПИТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ ТА	14
	ПРОЕКТІВ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ	14
3.3	ОПИТУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ	16
4.	ГОЛОВНІ ВИСНОВКИ	18
4.1	ЩО ПОТРІБНО МСП ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ПРАВИЛ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА РЕГЛАМЕНТІВ, ЩО ЗМІНЮЮТЬСЯ, У ВЛАСНИХ КРАЇНАХ В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ УА/ЗВТ+	18
4.2	ОБСЯГ ТА МАСШТАБ ЗМІН.....	19
4.3	РЕСУРСИ ТА СПРОМОЖНІСТЬ АДАПТУВАТИСЯ ДО ВИМОГ УА	22
5.	РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	24
5.1	СТРАТЕГІЯ 1: УСВІДОМЛЕННЯ/ОБІЗНАНІСТЬ	24
5.2	СТРАТЕГІЯ 2: НОУ-ХАУ	24
5.3	СТРАТЕГІЯ 3: ІНВЕСТИЦІЙНЕ ФІНАНСУВАННЯ.....	25
5.4	СТРАТЕГІЯ 4: ПІДТРИМКА СЕРТИФІКАЦІЇ ТА ЗАТВЕРДЖЕНЬ/ДОЗВОЛІВ.....	25
	ОБСЯГ ТА ПОКРИТТЯ ОПИТУВАННЯ.....	27
	ПРОЕКТІВ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ	34
	ПЕРЕЛІК ТАБЛИЦЬ	
	Таблиця 1 Визначення МСП в Україні	1
	Таблиця 2 Головні галузі економіки України	2
	Таблиця 3 Структура сектору МСП в Україні.....	3
	Таблиця 6. Розподіл опитаних ОПБ та ППБ	14
	ДОДАТОК	
	ДОДАТОК 1: Результати опитування МСП	27
	ДОДАТОК 2: Опитування організацій підтримки бізнесу та.....	34
	ДОДАТОК 3: Опитування фінансових інститутів	40

1. ВСТУП

Європейська сусідська політика (ЄСП) передбачає привілейовані відносини, які підтримують спільні для країн ЄС цінності, такі як демократія та права людини, верховенство права, належне врядування, принципи ринкової економіки та сталого розвитку. В рамках такої більш широкої політики, Угоди про асоціацію (УА), які передбачають створення поглиблених та всеосяжних зон вільної торгівлі (ПВЗВТ, або ЗВТ+), представляють нове покоління УВТ, які надають можливість обговорювати регуляторні та транскордонні питання, які зазвичай не відносяться до сфери традиційних УВТ. Цей звіт узагальнює висновки більш широкого дослідження Грузії, Молдови та України. Детальніший аналіз можна знайти в головному заключному звіті, який слід розглядати з урахуванням цього узагальненого звіту.

Переговори щодо УА/ЗВТ+ в Україні фактично розпочалися у 2009 році, після чого такі переговори були розпочаті в Молдові та Грузії у 2010 році. Угода про асоціацію, яка передбачала ПВЗВТ, була підписана ЄС та Грузією та ЄС та Молдовою 27 червня 2014 року у Брюсселі. Ці угоди були застосовані умовно з 1 вересня 2014 року. Даний звіт деталізує висновки та результати дослідження в сфері надання допомоги ЄС приватному сектору в контексті Угод про асоціацію (УА), включаючи Поглиблені та всеосяжні зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), та враховує відповідні останні угоди, нещодавно підписані в Україні.

1.1 ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ МСП

Підтримка Європейської Комісії буде сфокусована на малих та середніх підприємствах (МСП). Хоча на етапі огляду вивчення ситуації та аналізу буде застосовуватися саме те визначення, яке застосовується в ЄС, не уявляється можливим розмежувати національні статистичні дані для фірм, які є великими за національним визначенням, та для фірм, які вважаються середніми згідно визначення ЄС. Тому у цьому звіті при посиланні на національні статистичні дані ми будемо змушені користуватися визначенням, яке застосовується у відповідній країні:

Таблиця 1 Визначення МСП в Україні¹

Показник	Кількість працівників	Оборот
Велике	>250	>€ 50 млн.
Середнє	50-250	€ 10 млн. – € 50 млн.
Мале	10-49	€ 2 млн. - € 10 млн.
Мікро	<10	< € 2 млн.

1.2 СЕКТОР МСП В УКРАЇНІ

Згідно звіту МВФ про Україну № 14/263, економічне падіння в Україні поглиблюється через поточну ситуацію на сході України, при чому прогноз падіння ВВП на 2014 рік складає -6.5%. Навіть до політичної та безпекової кризи, українська економіка зростала повільно, при чому в середньому рівень зростання ВВП між 2010 та 2013 роками складав лише 2.4%, а у 2012 році рівень зростання складав лише 0.2%, а у 2013 році - 0%.

Переробна промисловість є найбільшим сектором в економіці, на який припадає 31% ВВП (на сільське господарство - 9%, на оптову та роздрібну торгівлю - 13%, а на транспорт, видобувну промисловість та будівництво - 7%, 5% та 6%, відповідно).

¹ Закон України N4618-17 від 22 березня 2012 року "Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні"

Таблиця 2 Головні галузі економіки України

Галузі економіки	Сектор - внесок у ВВП (%)
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство; рибне господарство	8.50%
Видобувна промисловість	4.80%
Переробна промисловість	30.90%
Електрична енергія, газ, паро та водопостачання, переробка відходів	5.30%
Будівництво	5.80%
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автомобілів, мотоцикли, предмети персонального та домашнього вжитку	12.70%
Транспортні, складські та поштові послуги	7.10%
Туристичні послуги	0.80%
Зв'язок послуги	2.80%
Фінансові та страхові послуги	3.20%
Нерухомість, оренда та бізнес	4.00%
Професійна, наукова та технічна діяльність, інші адміністративні послуги	3.90%
Державне управління	2.80%
Освіта	3.40%
Охорона здоров'я та соціальна робота	2.60%
Інші громадські, соціальні та персональні послуги	1.20%

Загальна чисельність зайнятих в сфері бізнесу (за винятком державних структур) складає 18.75 млн. осіб, з яких 3.3 млн. зайняті в переробній промисловості, 2 млн. – в оптовій та роздрібній торгівлі, та 2.8 млн. осіб – у сільському господарстві. Рівень безробіття в Україні складає приблизно 8.8% загальної чисельності працездатного населення.

Україна має відносно невисокий дефіцит торгівлі на рівні €10.2 млрд.2 (або 7.5% ВВП), при чому загальний експорт складає €47.5 млрд., а імпорт - €57.7 млрд. (2013 р.). СНД є головним торгівельним партнером України, на якого припадає 35% експорту та 35% імпорту. ЄС є також суттєвим партнером, на якого припадає 27% експорту та 37% імпорту. Інші торгівельні партнери України: імпортери - Азія (27%), Африка (8%) та Північна та Південна Америка (3%); експортери - Азія (20%), Північна та Південна Америка (6%) та Африка (1%).

Основні статті експорту України (за 4-значним кодом ГС): чорні метали та промислові товари (26.7%); сільськогосподарські культури (14%); мінеральні продукти (11.8%); механічні та електричні машини (11%); продукція хімічної промисловості (6.8%); їстівні харчові продукти (5.6%); жири та олія (5.5%); дорожні транспортні засоби, літальні апарати, кораблі(5.3%).

Основні статті імпорту України (за 4-значним кодом ГС): мінеральні продукти (29.1%); механічні та електричні машини (16.2%); продукція хімічної промисловості (11%); дорожні транспортні засоби, літальні апарати, кораблі (7.7%); чорні метали та вироби з чорних металів (4.5%); вироби з пластику та полімерні вироби (3.2%); їстівні харчові продукти (4.2%); а також текстиль та одяг (3.2%).

Таблиця 3 демонструє кількість підприємств в залежності від їх розміру, частки у ВВП та чисельності працівників:

² Джерело даних даної глави - http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2014/02_14/29w.zip

Таблиця 3 Структура сектору МСП в Україні

Показник	Великі	Середні	Малі
Кількість підприємств (2014 р.)	698	20,550	1,578,879
Внесок у загальне виробництво (2012 р.)	88%		12%
Кількість працівників	6.0 млн.		7.5 млн.

Таблиця 4 демонструє розподіл діяльності МСП за секторами. Наведена інформація є неповною, оскільки не врахує дані статистичних джерел, однак вона вказує на те, в яких саме сферах економіки працюють МСП. У вартісному виразі, МСП є найбільш активними у сільському господарстві (€15 млрд.), транспорті (€12 млрд.) та в сфері послуг (професійні послуги та нерухомість) (€12 млрд.); хоча слід зазначити відсутність даних для переробної промисловості та оптової/роздрібною торгівлі. З точки зору чисельності МСП, головні сфери діяльності МСП – це оптова/роздрібна торгівля, сільське господарство, переробна промисловість та сфера послуг.

Таблиця 4: Діяльність МСП за секторами

СЕКТОР	Вартість сектору (€ млн.)	Внесок МСП у сектор (%)	Кількість МСП в секторі
Оптова та роздрібна торгівля, авто ремонт	153 130	Н.д.	110 348
Переробна промисловість/Промисловість	104 737	Н.д.	49 384
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство; рибне господарство	15 241	99.0%	49 939
Будівництво	12 864	93.5%	36 369
Транспорт, складські та поштові послуги	19 636	40%	16 670
Нерухомість послуги	4931	95%	33 867
Готелі та ресторани	1598	40%	10 178
Інформація та телекомунікації	7628	50%	14 888
Адміністративні послуги та послуги підтримки бізнесу	7442	50%	17 331
Фінансові та страхові послуги	8970	50%	5074
Професійні послуги (облік, послуги найму, консалтинг, наукова робота)	14 654	49%	33 987
Мистецтво, спорт та розваги	1195	85%	2369

Крім того, Україна має 4.24 млн.3 індивідуальних сільськогосподарських домогосподарств та 1022 сільськогосподарських кооперативів. Якщо вони будуть реалізувати власну продукцію на офіційному ринку, вони також відчують вплив положень УА/ЗВТ+.

Більшість зареєстрованих в Україні МСП знаходяться у Київській області, в Донецьку, Дніпропетровську, Харкові та Одесі (49.4% усіх МСП в Україні).

³ <http://minagro.gov.ua/ministry?nid=13881>

Таблиця 5: Географічний розподіл МСП (Кількість МСП).

	Великі	Середні	Малі
Автономна республіка Крим	12	722	13230
Вінницька	11	586	8147
Волинська	12	349	4816
Дніпропетровська	81	1591	25691
Донецька	106	1733	26170
Житомирська	7	445	5769
Закарпатська	7	298	5322
Запорізька	24	724	13553
Івано-Франківська	9	314	7352
Київська	49	1039	16394
Кіровоградська	5	389	6617
Луганська	32	722	9978
Львівська	29	935	16368
Миколаївська	12	384	9802
Одеська	23	1012	23641
Полтавська	24	640	9108
Рівненська	6	315	4604
Сумська	9	398	5025
Тернопільська	6	307	4497
Харківська	36	1231	23693
Херсонська	3	340	7298
Хмельницька	9	412	6167
Черкаська	13	527	6646
Чернівецька	4	197	3793
Чернігівська	6	426	5455
м. Київ	159	3978	71201
м. Севастополь	4	175	3711

2. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ТА МАСШТАБ НАСЛІДКІВ

У цьому дослідженні ми зосереджувалися виключно на тих положеннях, які матимуть прямий вплив на повсякденну діяльність підприємств. У цьому розділі ми детально розглядаємо ці положення. Також ми детально аналізуємо розриви між діючим законодавством в країні та вимогами приведення у відповідність законодавству ЄС, які стосуються МСП і які зазначені в УА/ЗВТ+.

2.1 ВИЗНАЧЕННЯ КЛЮЧОВИХ ПОЛОЖЕНЬ УА/ЗВТ+, ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА БІЗНЕС

На основі нашого аналізу УА/ЗВТ+ та її положень, які матимуть безпосередній вплив на адміністрування МСП, ми зробили наступні узагальнені висновки.

Розділ Угоди про асоціацію	Ймовірний вплив на бізнес	Галузі, які потенційно можуть зазнати впливу
Відмивання брудних коштів/злочинність та корупція	Вимоги щодо посилення фінансового звітування/контролю	Усі
Доступ до ринку	Ринкові можливості в ЄС та дешевший імпорт	В залежності від поточної структури тарифів
Апроксимація технічних регламентів, стандартів, оцінки відповідності та маркування	Адаптування виробництва та оцінки відповідності.	Переробна промисловість
Апроксимація СФЗ	Дотримання стандартів ЄС в сфері СФЗ та добробуту тварин	Сільське господарство Сектор переробки сільськогосподарської продукції - переробна промисловість
Апроксимація до митного законодавства ЄС (митний кодекс)	Процедури митного адміністрування	Усі імпортери та експортери
Поступове скасування використання деяких ГП в Україні та на третіх ринках	"Ребрендинг" товарів, які пов'язані з ГП	Сільське господарство Сектор переробки сільськогосподарської продукції - переробна промисловість
Апроксимація в сфері державних закупівель	Можливості участі у тендерах в ЄС	Професійні послуги Будівництво Виробники
Розділ Угоди про асоціацію	Ймовірний вплив на бізнес	Галузі, які потенційно можуть зазнати впливу
Апроксимація в сфері співробітництва в енергетиці	Енергетичні стандарти – відповідні стандарти маркування продукції та будівель	Переробна промисловість Будівництво Нерухомість Професійні послуги
Моніторинг ГМО	Використання та контроль ГМО	Сільське господарство
Автотранспорт	Безпека руху та безпека на транспорті	Транспорт Оптова торгівля/роздрібна торгівля Виробники (зокрема, небезпечної продукції)

Розділ Угоди про асоціацію	Ймовірний вплив на бізнес	Галузі, які потенційно можуть зазнати впливу
Законодавство про компанії, корпоративне управління, облік та аудит	Зміни в управлінні компаніями	Усі
Охорона довкілля	Контроль промислового забруднення (забруднення від транспортних засобів та стічні води)	Транспорт Переробна промисловість та виробництво (особливо хімічна промисловість) Сільське господарство
Охорона здоров'я та безпека	Безпека праці та охорона здоров'я на виробництві, використання виробничого обладнання, засоби персонального захисту	Усі галузі Особливо будівництво Переробна промисловість та виробництво (особливо хімічна промисловість)

2.2 АНАЛІЗ РОЗРИВІВ (НЕВІДПОВІДНОСТЕЙ)

Загалом в Україні були опитані 29 організацій, включаючи міністерства, департаменти та відомства, які є відповідальними за впровадження або регулювання, а також донорські проекти (головним чином ті, що фінансуються ЄС), що допомагають у впровадженні законодавства ЄС.

Наведений нижче аналіз стосується безпосередньо тих статей УА/ЗВТ+, які матимуть прямий вплив на діяльність або можливості бізнесу, визначений в процесі аналізу. Крім того, цей матеріал більше відображує розуміння опитаних осіб, ніж результати нового аналізу команди. Наступні результати віддзеркалюють як опитування, так і огляд планів та стратегій впровадження за відповідними розділами УА/ЗВТ+.

Відмивання брудних коштів, фінансування тероризму, боротьба із злочинністю та корупцією

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Підготувати меморандуми про взаєморозуміння та угоди про співробітництво з FATF, MONEYVAL, Eurojust та компетентними органами країн – членів ЄС. Друге та остаточне читання законопроектів очікується скоро.	Створити національні механізми співробітництва та участі в міжнародних форумах. Посилення національних компетентних органів в сфері правового забезпечення дотримання вимог.

Доступ до ринку (зниження тарифів, експортного мита, тарифних квот та референтних цін)

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Зміни в законодавстві вже реалізовані.	Потрібні нові процедури та системи для працівників митниці для видачі сертифікатів походження та для МЕРТ стосовно адміністрування ТРК.

Апроксимація технічних регламентів, стандартів, оцінки відповідності та ЄС стандартів та етикетування

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Апроксимація горизонтального законодавства майже завершена</p> <p>22 з 27 технічних регламентів ЄС (16 введені в силу, 6 будуть ухвалені упродовж 2014-2020 років).</p> <p>27,000 національних стандартів треба буде змінити або скасувати.</p>	<p>Створити новий незалежний неурядовий орган, який відповідатиме за стандартизацію та трансфер функцій Секретаріату 30 технічних комітетів з питань стандартизації.</p> <p>Органу акредитації необхідно буде підписати угоди про взаємне визнання з програмою Співробітництва в сфері міжнародної акредитації лабораторій (ILAC) та Міжнародним форумом акредитації (IAF).</p>

Санітарні та фіто-санітарні заходи, добробут тварин та інші законодавчі заходи

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>У повному обсязі ухвалити законодавство ЄС в сфері СФЗ. За оцінками, треба змінити та адаптувати 1,000 законів, а 50% законів та підзаконних актів вже відповідають законам та директивам ЄС;</p> <p>Скасувати дублюючі закони, які дуже рідко застосовуються через величезну кількість актів, які просто забули скасувати.</p>	<p>У 2014 році була створена Державна служба з питань безпеки харчових продуктів та захисту споживачів, однак вона не працює.</p> <p>Єдиний дозвільний офіс (FVO) затвердив систему для молока, яєць, меду, птиці та аквакультури.</p>

Митне законодавство (Митний кодекс)

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Прийняття правових норм для уповноважених торгових операторів,</p> <p>спрощення та стандартизації даних та документації та гарантування права на позов проти митної служби.</p>	<p>Реформа процедур митного адміністрування, в тому числі оцінки ризику, засобів контролю після митного оформлення та методів аудиту компаній.</p>

Апроксимація законодавства до відповідного законодавства ЄС в сфері державних закупівель

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Необхідно змінити закон про державні закупівлі (2014 р.) у частині, що стосується інформації про учасників, підрядчиків; граничних значень, змішаних контрактів; оцінювання; електронних закупівель, конкурентних процедур та підходу на основі життєвого циклу.</p> <p>Розробка закону про державні закупівлі в сфері комунальних послуг.</p>	<p>Розбудова потенціалу та керівництво для установ, що здійснюють закупівлі, нові адміністративні процедури та/або вторинне законодавство.</p>

Апроксимація законодавства про поступове скасування деяких ГП в Україні та на третіх ринках

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Зміни до законодавства та правил щодо ГП, які захищені за законодавством ЄС та є частиною УА – необхідно розробити та ухвалити.</p>	<p>Компетентні органи будуть повинні розробити необхідні процедури та системи, в тому числі: електронну базу даних ГП ЄС, навчити працівників митниці захисту ГП на кордоні та забезпечити захист ГП на національному рівні.</p>

Апроксимація законодавства в сфері енергетичного співробітництва

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Вже ухвалюються наступні закони: Про ефективне використання пального та енергоресурсів, ухвалення технічних регламентів стосовно енергетичного маркування/етикетування, стандартів для продукції та обладнання, що споживають енергію, та технічні регламенти для енергетичного етикетування побутових товарів.</p>	<p>Це буде забезпечено органами ринкового нагляду (див. технічні регламенти вище).</p>

Апроксимація законодавства в сфері моніторингу ГМО

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
<p>Необхідно внести зміни до 50 законодавчих актів, пов'язаних із навмисним введенням ГМО у навколишнє середовище, транскордонним перевезенням генетично - модифікованих організмів та обмежене використання генетично - модифікованих мікроорганізмів.</p>	<p>Відсутня достатня державна структура для контролю ГМО, а там де вона є, має місце подвійна відповідальність</p> <p>Розглядається можливість створення єдиного відповідального органу.</p>

Апроксимація законодавства в сфері автомобільного транспорту

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Треба ухвалити та змінити понад 300 законодавчих актів, які регулюють умови безпеки на дорогах. Основне законодавство є сумісним із законодавством ЄС, однак підзаконні акти слід змінити та, що більше важливо – належним чином та прозоро реалізувати.	Державна інспекція безпеки дорожнього транспорту вже опублікувала План Дій для імплементації УА, однак робота ще не почалася.

Апроксимація законодавства в сфері регулювання діяльності компаній, корпоративного управління, обліку та аудиту

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Потрібно ухвалити та реалізувати директиви ЄС щодо захисту прав акціонерів, кредиторів та інших зацікавлених сторін, міжнародних стандартів обліку та корпоративного врядування.	Планується створити Бюро фінансових розслідувань

Апроксимація законодавства в сфері екології

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Частково ухвалене законодавство з питань управління довкіллям та інтеграції навколишнього середовища. Якість повітря (часткове забезпечення дотримання). Все інше ще треба приймати	Існує адміністративна система для моніторингу якості повітря та води, однак всі інші системи та органи необхідно розробити.

Апроксимація законодавства в сфері охорони здоров'я та безпеки праці

Законодавчі невідповідності	Інституційні невідповідності
Необхідно розробити національний план поліпшення безпеки, гігієни та умов праці. Основна частка національного законодавства з питань здоров'я та безпеки працівників була розроблена, однак ще не була ухвалена.	Державна служба гірничого нагляду та промислової безпеки забезпечить дотримання цього законодавства, однак потребує значного посилення потенціалу.

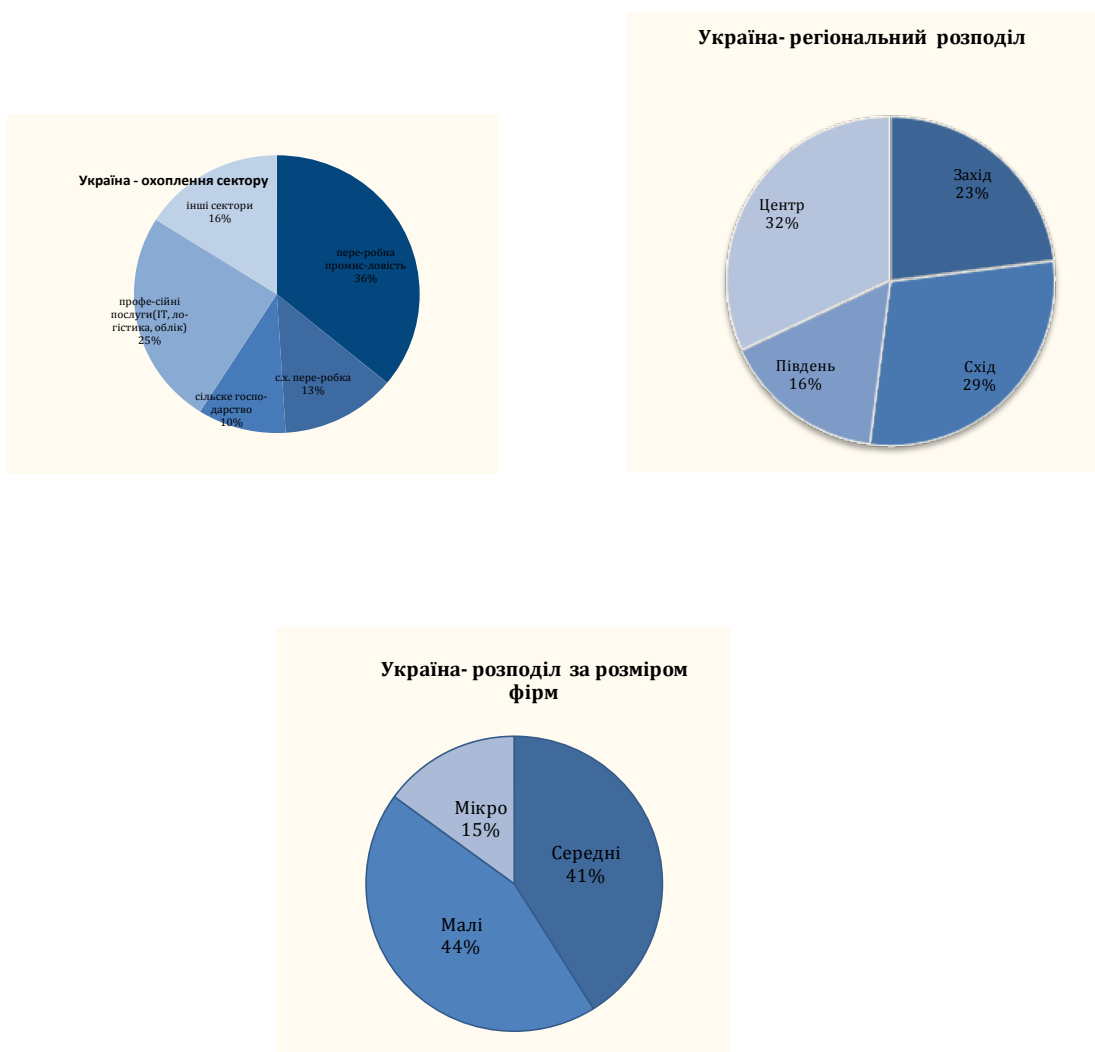
3. РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАНЬ ТА ДОСЛІДЖЕНЬ

У наступному розділі наведені результати трьох опитувань в рамках даного дослідження – опитування малих та середніх підприємств (МСП), організацій підтримки бізнесу (ОПБ) та фінансових інститутів (ФІ). В цьому розділі викладені лише результати, а аналіз наслідків цих результатів наведений у розділі №4 даного звіту.

3.1 РЕЗУЛЬТАТИ ОПИТУВАННЯ МСП

Обсяг та покриття опитування

Опитування 196 МСП здійснювалося з жовтня по грудень 2014 року. Структура респондентів визначена за відповідними галузями, регіонами та розміром, а також за структурою тих, хто наразі експортує:



Загальне ділове середовище

П'ять головних перешкод на думку опитаних МСП

- Вартість фінансування
- Доступність фінансування (бажання кредиторів надавати позики)
- Політична нестабільність

- Корупція
- Ставки оподаткування

Політична нестабільність є наступною за важливістю перешкодою, разом із корупцією та високими та численними податками.

Можливості, які відкриває УА/ЗВТ+

Фірми, які можуть або бажають продавати продукцію в ЄС

- 58 % опитаних фірм кажуть, що вони зараз можуть продавати продукцію в ЄС.
- 70% опитаних фірм кажуть, що вони бажають продавати продукцію в ЄС.

Доступ до ринку ЄС

- Існує певне розуміння серед опитаних фірм, як отримати доступ до ринку ЄС та де можна отримати відповідну інформацію (37 % опитаних мають відповідні знання).
- Приблизно 30% знали, де отримати інформацію про експортування в ЄС.

Розуміння змін щодо доступу до ринку ЄС за ПВЗВТ/ЗВТ+

Серед опитаних є певне розуміння змін в сфері доступу до ринку внаслідок ПВЗВТ/ЗВТ+:

- 36 % знали про зміни, що впливатимуть на тарифи;
- 33 % знали про тарифні квоти; та
- 34 % знали про сертифікати походження.

Розуміння змін внаслідок імплементації ПВЗВТ/ЗВТ+

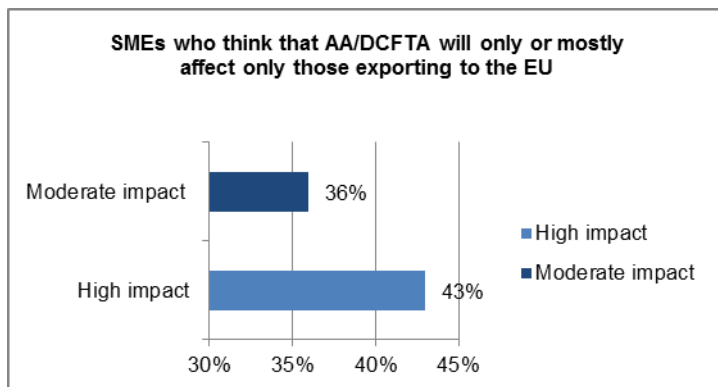
Загальне розуміння УА/ПВЗВТ/ЗВТ+

- 78% опитаних МСП чули про УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ ще до опитування
- 79 % опитаних МСП чули про те що УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ матиме вплив на бізнес в країні

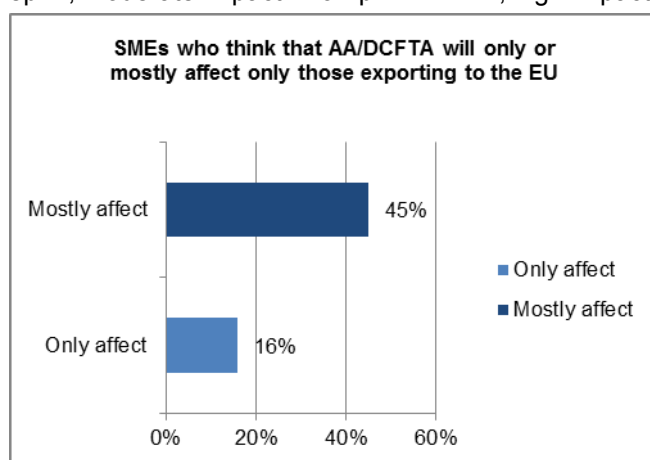
Обізнаність щодо УА/ЗВТ+ за регіонами



Вплив УА/ЗВТ+ на МСП



Переклад тексту ілюстрації: назва – "МСП які вважають, що УА/ЗВТ+ вплине лише або переважно на експортерів"; moderate impact - помірний вплив, high impact - значний вплив.



Переклад тексту ілюстрації: назва – "МСП які вважають, що УА/ЗВТ+ вплине лише або переважно на експортерів"; mostly affect – переважно вплинуть, лише affect – вплинуть тільки (на експортерів).

Майже 80% українських МСП вважають, що буде мати місце серйозний вплив на бізнес в Україні. З цього можна зробити припущення, що вони мають досить добре загальне усвідомлення УА/ЗВТ+.

Конкретні знання про зміни серед МСП



Доступність ресурсів, необхідних для виконання УА/ЗВТ+



- Приблизно 50% МСП в Україні вважають, що вони мають внутрішні ресурси, які дозволять їм реалізувати необхідні зміни, пов'язані із впровадженням ПЗЗВТ.
- Разом з тим, лише приблизно третина МСП зазначили, що вони мають достатні фінансові ресурси для фінансування цих змін, та лише 20% зазначили, що мають достатні фінанси, щоб забезпечити будь-які необхідні інвестиції.

- Подібно до цього, приблизно третина фірм вважали, що вони зможуть отримати доступ до доступ зовнішнього фінансування для реалізації необхідних змін. Це означає, що приблизно 50% МСП вважають, що вони можуть фінансувати будь-які необхідні інвестиції за рахунок власних коштів або позик.

3.2 ОПИТУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ ТА

ПРОЕКТІВ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

Обсяг та покриття

Загалом було проведено опитування 63 організацій підтримки розвитку МСП в трьох країнах для збирання даних та інформації, в тому числі 13 міністерств та державних організацій, що відповідають за підтримку бізнесу, 34 проекти підтримки бізнесу (ППБ), 3 "мозкових" центри, що переймаються потребами МСП, та 14 організацій підтримки бізнесу (ОПБ).

Таблиця 4. Розподіл опитаних ОПБ та ППБ

	Україна
Міністерства, відповідальні за розвиток МСП	2
Державні інститути підтримки підприємництва	2
Проекти підтримки бізнесу та донори	8
Організації підтримки бізнесу	4
Мозкові центри	1
Разом	17

Усвідомлення УА/ЗВТ+

Інформованість опитаних ОПБ про вимоги УА/ЗВТ+ та відповідні можливості

- ПВЗВТ – це популярна тема, однак загальний рівень усвідомлення, зокрема з точки зору наслідків ПВЗВТ для компаній, є досить низьким
- МСП є слабо проінформованими щодо наслідків ПВЗВТ, однак експортери, готові до експорту та "успішні" компанії в усіх країнах в цілому є досить обізнаними
- МСП не дуже усвідомлюють переваги/вигоди від ПВЗВТ
- Ступінь усвідомлення ПВЗВТ також є різним в різних секторах; так, наприклад, в усіх трьох країнах, ІТ компанії та переробні та промислові підприємства є краще проінформованими, ніж сільськогосподарські компанії
- Уряд зробили кроки, щоб проінформувати людей про ПВЗВТ, наприклад, з використанням веб-сторінок

Потенціал МСП в сфері менеджменту та маркетингу в контексті виконання вимог ПВЗВТ та

реалізації її переваг

Загалом, навички в сфері менеджменту та маркетингу в усіх трьох країнах вважаються низькими;

Багато компаній не знають, що треба зробити, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ;

Експортери та готові до експорту компанії мають необхідні навички, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ;

Довідкові служби ЄС з питань експорту широко використовуються.

Технічний потенціал МСП в контексті виконання вимог ПВЗВТ та реалізації її переваг

Технічний потенціал є краще розвиненим, ніж потенціал менеджерський та маркетинговий, однак тут ще над чим працювати;

Експортери, готові до експорту та успішні компанії зазвичай мають кращі технічні знання, необхідні для забезпечення відповідності ПВЗВТ;

Технічний потенціал фірм виглядає досить просунутим, з огляду на 24,000 сертифікатів ECR1, що були видані Торгово-промисловою палатою.

Фінансовий потенціал МСП в контексті виконання вимог ПВЗВТ та реалізації її переваг

Очікується, що забезпечення дотримання ПВЗВТ вимагатиме багато коштів

Багато компаній мають проблеми з кількісним виразом своїх фінансових потреб, оскільки вони не знайомі з вимогами щодо адаптації ПВЗВТ

Доступ до фінансування є ускладненим в усіх трьох країнах, оскільки процентні ставки вважаються високими; в усіх трьох країнах застава є проблемою, а вартість позик вважається завищеною

Отримання ліквідності для кредитування МСП вважається безпроблемною, хоча з деякими банками ситуація інша; разом з тим, банки вказують на те, що є обмаль гідних для банків проектів через недостатню фінансову грамотність та навички планування бізнесу

Кредитування – це основний фінансовий інструмент в усіх трьох країнах; лізинг та факторинг також можливі, однак зазвичай не використовуються МСП; попит на інші інструменти (крім позик) є низьким.

Кредитування МСП передбачає суттєве заставне забезпечення.

Довгострокове кредитування у місцевій валюті практично не доступне для МСП.

Також, значні зусилля та творчість часто необхідні для того, щоб ідентифікувати та використати механізми підтримки, наявні для впровадження ПВЗВТ на рівні підприємств.

Недіюча правова система створює проблеми як для банків, так і для підприємств.

Банки прагнуть уникати ризику та бути консервативними в процесі кредитування МСП. Банківський сектор є паралізованим через поточну макроекономічну ситуацію та має негативну репутацію.

Доступна підтримка для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+ та реалізації відповідних можливостей

Можливості для підтримки МСП в забезпеченні відповідності УА/ЗВТ+ та реалізації відповідних можливостей

- ОПБ не здатні надавати послуги, пов'язані із ПВЗВТ
- Можливості щодо надання підтримки зосереджені у столиці та мають незначну присутність у віддалених регіонах
- Процесом ПВЗВТ керують міжнародні торгові палати, однак фактично вони не торкаються МСП
- Є деякі державні відомства, такі як агенція з сприяння експорту, агенція з безпечності харчових продуктів та агенція з розвитку підприємств, які планують запропонувати послуги МСП в сфері ПВЗВТ

Доступні послуги для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+ (наприклад, в сфері тестування, сертифікації та аудиту)

- Існують певні засоби тестування та сертифікація, однак з обмеженими можливостями; лише декілька з них мають міжнародну акредитацію
- Є державні лабораторії та обмежена кількість приватних лабораторій, які конкурують між собою
- Багато таких засобів є застарілими та потребують модернізацію та вдосконалення
- Міжнародні донори підтримують створення органів тестування та сертифікації
- Існує конкуренція між державними та приватними лабораторіями
- Багато таких засобів є застарілими, а вартість сертифікації зависока

3.3 ОПИТУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУТІВ

Обсяг та покриття

Загалом в Україні були опитані шість фінансових інститутів. Крім того, були проведені інтерв'ю із представниками ЄБРР та ЄІБ.

Основні виклики в сфері кредитування МСП

Загальна ситуація із кредитуванням

- Кредитування МСП – це привабливий ринок для банків, однак важко знайти клієнтів, здатних підготувати прийнятний для банків проект;
- Банки вважають себе партнерами МСП
- Існує проблема ліквідності з банками для кредитування МСП
- Фінансова грамотність є низькою
- З точки зору банків, має місце недостатній попит на послуги кредитування МСП
- Вартість позик вважається зависокою
- Багатьом МСП не вистачає знань про банківські продукти та розуміння логіки (та потреб) банків
- Довгострокові позики в місцевій валюті є проблемою
- Загалом, банки уникають ризиків та налаштовані консервативно у кредитуванні МСП
- Банківський сектор в Україні паралізований та в стані де-капіталізації через завелике знецінення гривні

Заявки на отримання позик

- Банки допомагають МСП скласти заявки на отримання позики, однак банки скаржаться, що фінанси більшості компаній є неоптимальними, погано структуровані або не прозорі
- МФІ практикують менш складні заявки на кредити ніж банки; часто представники МФІ самі приходять до компанії, щоб скласти кредитну заявку разом із клієнтом на місці.
- Фактично, система мікро-фінансування не була створена

Реалізація заставного майна

- Позики мають високий рівень заставного забезпечення

- Реалізація заставного майна – це дуже важкий, тривалий та дорогий процес
- Оскільки заставне майно продається через аукціони, то це також дорого і для банків
- Для повернення заставного майна необхідно звернутися до суду
- В усіх трьох країнах сформувався ринок "покупця" для заставного майна, що ускладнює продаж заставного майна для банків
- Відшкодування через судову систему – це дуже тривалий процес (до 4 років)
- Судові системи вважаються дуже неефективними та корумпованими

Показники за позиками

- Загальна частка непрацюючих банківських позик (НПП) виглядає наступним чином: від 7% та до 50% (офіційний показник НБУ - 12%; 40-50% - за даними рейтингової агенції Moody's та Fitch). Показники НПП для менших компаній є нижчими за показники більших компаній, оскільки один дефолт за позикою у декілька мільйонів доларів США може суттєво погіршити показники НПП банку;
- Показники НПП для МФІ є значно нижчими за відповідні показники банків
- Банківські процентні ставки знаходяться в діапазоні 10-15% (компанії з якісними проектами можуть отримати позики за ставкою менш ніж 10%) [на час проведення досліджень; разом з тим, нещодавно були повідомлені ставки до 35% - в середині 2015 року)

Обізнаність та інформованість про УА/ЗВТ+

Поінформованість про УА/ЗВТ+ серед фінансових інститутів (ФІ)

- Знання про ПВЗВТ серед фінансових інститутів є досить обмеженими
- Деякі банки розуміють, що ПВЗВТ буде важливою темою для МСП – та створюватиме нові бізнес можливості – однак загальне знання навіть в цих банках залишається доволі обмеженим
- Банки та МФІ зацікавлені в отриманні подальшої підготовки з питань ПВЗВТ, оскільки багато хто з них зрозуміли, що у зв'язку з цим має відкритися багато нових можливостей для фінансових інститутів
- Банки не занадто переймаються ПВЗВТ – що частково відбувається через загальну складну ситуацію в банківській системі

Усвідомлення УА/ЗВТ+ серед МСП

- Усі фінансові інститути вважають, що рівень усвідомлення, знань та менеджменту, технічних та фінансових можливостей МСП по відношенню до ПВЗВТ є доволі обмеженим

Підтримка з боку ФІ для МСП у зв'язку з впровадженням УА/ЗВТ+

- Переважна кількість ФІ не усвідомлювали наслідки ПВЗВТ для компаній; разом з тим, деякі банки проводять інформаційні заходи з питань ПВЗВТ із використанням зовнішнього досвіду;
- Усі банки, що були опитані, хотіли б мати певний тренінг з питань ПВЗВТ, організований для ФІ.

4. ГОЛОВНІ ВИСНОВКИ

4.1 ЩО ПОТРІБНО МСП ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ПРАВИЛ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА РЕГЛАМЕНТІВ, ЩО ЗМІНЮЮТЬСЯ, У ВЛАСНИХ КРАЇНАХ В ПРОЦЕСІ ВПРОВАДЖЕННЯ УА/ЗВТ+

Недостатнє усвідомлення впливу УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ на бізнес

Масштаб завдань, які постають перед МСП в Україні з метою реалізації можливостей та національних реформ, пов'язаних із імплементацією УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, не можна недооцінювати. Є одинадцять розділів УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, які матимуть прямий вплив на діяльність бізнесу, через імплементацію понад 1,000 нових директив ЄС та понад 500 нових гармонізованих стандартів. Це вплине на більшість МСП, у тому числі на 1.7 мільйонів економічно активних зареєстрованих МСП.

Більш того, поточний рівень знань та розуміння необхідних змін є незначним серед опитаних МСП, 78% з яких чули про УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, а 79% вважають, що дійсно вплине на їх бізнес. Також існує значна розбіжність між різними регіонами України, при чому обізнаність є найвищою у Західній Україні (88%), нижчою (81%) в центральних регіонах, 74% на півдні та лише 61% - на сході країні. Таким чином, основне завдання для Уряду та донорів полягає у підвищенні загальної обізнаності щодо УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ серед підприємств. Також відомо, що за останні роки були докладені зусилля з метою інформування бізнесу та що були проведені численні семінари з питань УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, організовані Урядом, ОПБ та донорами. Разом з тим, огляд ОПБ, донорів, проектів донорської підтримки та проектів міністерств, департаментів та відомств, висвітлив недостатні знання та розуміння фактичного впливу УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, що знайшло відображення у відсутності зосередженості на конкретних формах впливу на бізнес, що було помітно упродовж попередніх раундів подій та семінарів; останні мають тенденцію до зосередження на загальних перевагах інтегрування до Єдиного Європейського Ринку, замість практичних змін, що мають статися. Подібне ставлення помітно також і серед програм міністерств та донорських програм з впровадження конкретних аспектів УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, які мають тенденцію до зосередження на регуляторній відповідності, а не на інформуванні та підтримці бізнесу для адаптації до нових реформ.

Недостатні знання щодо обсягу та покриття змін у діяльності бізнесу

Існує загальний дефіцит розуміння обсягу змін, які вплинуть на бізнес. З числа опитаних МСП, 61% зазначили, що будь-які зміни за УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ вплинуть переважно або тільки на експортерів, та лише 36% вважають, що матиме місце значний вплив на усі МСП. Лише приблизно 40% МСП зазначили, що вони розуміли зміни внаслідок УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ в різних секторах, при чому 63% МСП зазначили що мають розуміння змін у технічних регламентах, а лише 26% зазначили, що вони розуміють зміни в сфері безпеки автотранспорту та ГП внаслідок законодавчих змін через впровадження УА. Також слід зазначити, що ці дані мабуть завищують показники фактичного розуміння, оскільки деякі опитані фірми хоч і казали, що розуміли ці питання, на справді їх не розуміли.

Необхідність для МСП скористатися з положень УА/ПВЗВТ/ЗВТ+

Більшість опитаних (70%) МСП прагнуть експортувати в ЄС, однак тільки 58% МСП вірять, що УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ надає бізнесу відповідні можливості.

Разом з тим, має місце дефіцит знань серед МСП щодо змін в сфері доступу до ринку за ПВЗВТ/ЗВТ+, при чому лише 34% МСП зазначили, що вони мають інформацію або знають де можна отримати інформацію про експортування в ЄС.

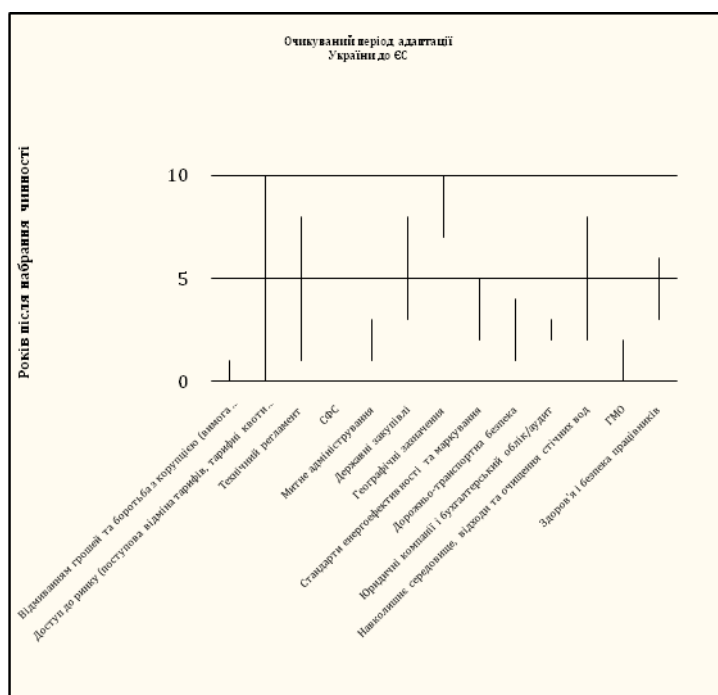
МСП не мають технічних ресурсів для розуміння вимог, та мають обмежене знання та розуміння того, де можна знайти інформацію про експорт в ЄС та про можливості участі в тендерах ЄС – лише 20% МСП зазначили, що вони знають, де знайти цю інформацію.

4.2 ОБСЯГ ТА МАСШТАБ ЗМІН

Не всі напрями/розділи УА впливатимуть на бізнес однаково. Обсяг необхідних змін буде різним, так само як і рівень інвестицій та необхідного часу.

Розклад прийняття законодавства ЄС, що безпосередньо впливатиме на бізнес

Важливо усвідомлювати, що впровадження УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ триватиме понад 10 років і тому в рамках кожної із стратегій необхідно визначити пріоритети не лише для секторів, що є важливішими та які зазнають найзначніших змін, але також і з точки зору графіку впровадження.



Примітка: розклад ухвалення регламентів в сфері СФЗ ще має бути визначений і наразі розробляється Урядом України

Графік впровадження вказує на те, що більшість змін, що впливатимуть на МСП, мають статися протягом перших чотирьох років, переважно в сфері фінансової звітності (для цілей відмивання брудних коштів та боротьби із корупцією), змін доступу до ринку, змін у митному адмініструванні, та в сфері прийняття законодавства про компанії, енергозбереження, вимог до безпеки на транспорті, ГМО, безпеки праці та технічних регламентів. У більш довгостроковій перспективі – подальше ухвалення технічних регламентів та екологічних регламентів, ухвалення процедур державних закупівель та ГП.

Обсяг змін для МСП

Більш того, деякі зміни не будуть занадто обтяжливими для бізнесу та не вимагатимуть завеликих інвестицій.

Сфери, в яких не потрібні значні інвестиції:

- Відмивання коштів, фінансування тероризму та боротьба із злочинністю та корупцією: призведе до більшого обсягу записів та документування фінансових операцій. Наслідки цього для МСП включатимуть необхідність виділення внутрішніх кадрових ресурсів для

поліпшення обліку та фінансової звітності в межах бізнесу, тренінгу, застосування зовнішніх ПРБ (фахівців з обліку/бухгалтерів) та деяких мінімальних інвестицій - можливо в облікове програмне забезпечення, переважно готові пакети "з полиці".

- Доступ до ринку (зниження тарифів, експортного мита, тарифних квот та референтних цін): це означатиме, що імпортери деяких видів сільськогосподарської продукції повинні будуть отримати ліцензії, а експортери зіштовхнуться із адміністративними змінами в сфері видачі та підтвердження дотримання правил визначення походження (видача сертифікатів EUR 1 митною службою). Хоча це і вплине на логістику, це не вимагатиме ніяких інвестицій.
- Поступова апроксимація митного законодавства ЄС (Митний кодекс) та деяких міжнародних законів, а також закону ЄС про захист ПІВ митною службою: усі імпортери та експортери будуть змушені працювати з новими митними процедурами та правилами. І знову ж таки – хоч це і вплине на логістику, це не вимагатиме жодних інвестицій.
- Апроксимація національного законодавства до відповідного законодавства ЄС з питань державних закупівель: розробка відкритих та прозорих систем для проведення державних тендерів створить можливості для МСП надавати послуги та працювати за державними контрактами. Для цього МСП повинні будуть зрозуміти правила, стежити за публікаціями та реалізувати свої права (прозорість та право на оскарження). Це не потребуватиме інвестицій.
- Поступове скасування деяких ГП в Україні та на третіх ринках: відповідне положення в УА/ЗВТ+ стосується саме реалізації на національному рівні. Україна скористалася своїм так званім "дідівським" правом та продовжила застосовувати захищені ГП в рамках СОТ. Разом з тим, УА/ЗВТ+ поступово скасує використання захищених ЄС ГП - за 7 років для сирів та за 10 років - для алкогольних напоїв. Це означатиме, що українські виробники не зможуть застосовувати захищені назви на внутрішньому ринку та на ринках третіх країн. Це вимагатиме змін назв, для чого може виявитися потрібною юридична консультація з питань ІВ стосовно дозволених назв та брендів для товарів. Інвестиції для цього не потрібні. В Грузії та Молдові використання захищених ЄС ГП було заборонено в ході двосторонніх переговорів щодо вступу до СОТ.
- положення про ГМО: забезпечення контролю за використанням ГМО (навмисне поширення ГМО у навколишньому середовищі, транскордонне переміщення та обмежене/контрольоване використання ГМО) вимагатиме від сільськогосподарських виробників та переробників запровадження моніторингу, відстеження, утримання записів та забезпечення належного етикетування харчових продуктів у разі застосування ГМО. Для цього будуть потрібні певні обмежені інвестиції.
- Законодавство про компанії, корпоративне управління, облік та аудит: переважно це стосується прийняття міжнародних стандартів методів обліку, ведення записів та фінансової звітності. Для МСП це означатиме покращені облік та фінансове звітування, тренінг, застосування зовнішніх ПРБ (фахівців з обліку/бухгалтерів) та деяких мінімальних інвестицій – можливо, в облікове програмне забезпечення, переважно в готові пакети.
- Зайнятість, соціальна політика та політика рівних можливостей: переважно це стосується здоров'я та безпеки працівників та вимагатиме впровадження процедур, нових вивісок та незначних інвестицій в обладнання, однак тут може йти про незначні

закупівлі індивідуальних захисних засобів – таких як спеціальне безпечне взуття та яскраві жилети.

Напрями, які вимагатимуть більш високого рівня інвестицій:

- Апроксимація технічних регламентів, стандартів та оцінки відповідності та стандартів ЄС та етикетування: для дотримання одного або декількох технічних регламентів необхідно буде зрозуміти вимоги (ключові характеристики), вивчити наявні стандарти, які базуються на припущенні відповідності, змінити дизайн продукції та адаптувати виробничі процеси, промислову метрологію, тестування та аналіз, та сертифікацію оцінки відповідності. Щоб забезпечити відповідність цим технічним регламентам та пов'язаним стандартам, МСП може бути змушено (в залежності від продукції) інвестувати в новітні технології та обладнання. Крім того, деякі МСП будуть змушені або придбати випробувальне обладнання, або доручити тестування лабораторіям, а сертифікацію – призначеним органам оцінки відповідності. Це поширюватиметься як на внутрішню продукцію, так і на імпортовану продукцію, призначену для поширення та реалізації всередині країни).
- Поступова апроксимація санітарних та фіто-санітарних заходів, заходів в сфері добробуту тварин та інших законодавчих заходів: дотримання заходів ЄС в сфері СФЗ на національному рівні означатиме, що сільськогосподарські виробники та переробники повинні будуть забезпечити відповідність стандартам контролю ризику, гігієни та безпеки харчової продукції. Це передбачатиме розуміння вимог, запровадження засобів контролю, тестування та моніторинг в процесі виробництва та партій товарів, а також сертифікацію та зовнішні дозволи. Це також означатиме необхідність перевірки дотримання стандартів по всій мережі поставок та підтвердження дотримання вимог з боку постачальників (від ферми до столу). Це вплине на ведення обліку, виробничі процеси та гігієну (відповідні процедури, тренінг та засоби), а також внутрішнє або зовнішнє тестування та підтвердження контролю. Це вимагатиме інвестиції як в засоби (адаптування будівель, якості та стандартів виробництва та продукції), так і в технології та обладнання.
- Автомобільний транспорт: прийняття законодавства ЄС з безпеки руху вплине на будь-яке підприємство, яке використовує комерційний транспорт та транспортує товари, будь-то транспортна/логістична компанія або внутрішні виробники із власними транспортними засобами. Дотримання вимог щодо безпеки дорожнього руху передбачатиме регулярне тестування придатності транспортних засобів, перевірку їх обслуговування. Комерційні перевізники повинні будуть мати власні мости для зважування або доступ до зовнішніх засобів, а також інвестувати у модернізацію відповідного обладнання – такого як засоби обмеження швидкості, електронні засоби ведення журналу подорожі, системи GPS, тощо).
- Апроксимація в сфері енергозбереження: дотримання законодавства в сфері енергетичної ефективності та відповідного маркування будівель та господарських товарів вимагатиме від виробників господарських товарів та будівельних матеріалів адаптації виробництва, вимірювання та сертифікації енергозбереження продукції. Виробникам треба буде вкладати гроші в нове обладнання та технології, а також в випробувальне обладнання; виробники будівельних матеріалів також можуть потребувати новітніх технологій та обладнання, хоча це стосується лише нових будівель.
- Захист довкілля: забезпечення дотримання директив щодо якості повітря та поведіння з відходами (в тому числі із стічними водами) вимагатиме від МСП, які

працюють в секторах, в яких виробляються потенційно небезпечні відходи, розуміння вимог, здійснення моніторингу відходів та встановлення систем контролю, обмеження та переробки комерційних відходів, або ж позбавлення цих відходів з допомогою зовнішніх спеціалізованих комерційних компаній. Це може вимагати інвестиції в засоби та обладнання для моніторингу та переробки.

4.3 РЕСУРСИ ТА СПРОМОЖНІСТЬ АДАПТУВАТИСЯ ДО ВИМОГ УА

Ресурси МСП

МСП не мають ресурсів, потрібних для виконання вимог УА/ЗВТ+. Менш ніж 50% компаній України та Грузії мають внутрішній потенціал/внутрішні ресурси, потрібні для керованої реалізації необхідних змін, хоча дуже ймовірно, що ці компанії дещо недооцінили складність необхідних змін і тому ці дані є завищеними.

З огляду на вивчені приклади та досвід інших країн до та під час вступу до ЄС, є 5 основних кроки (напрями), які МСП мають здійснити для забезпечення відповідності змінам у бізнес регламентах внаслідок впровадження УА/ЗВТ+:

Крок 1: Інформація та знання про необхідні зміни

Крок 2: Стратегія впровадження та забезпечення дотримання

Крок 3: Внутрішній менеджмент та зміни у процесах

Крок 4: Інвестиції у виробничі потужності та обладнання

Крок 5: Зовнішня сертифікація

Хоч 67% МСП зазначили, що вони мають внутрішній потенціал, необхідний для отримання інформації та знань, лише 52% зазначили, що вони зможуть розробити необхідну стратегію та здійснити зміни у менеджменті, 48% визначили необхідні інвестиції та 45% зазначили, що вони зможуть отримати зовнішню сертифікацію. Це вказує на великий розрив у наданні МСП підтримки з боку ОПБ.

Більш того, ці МСП зазначили, що не мають власних фінансових ресурсів та не можуть отримати зовнішнє фінансування для цих кроків - 37% зазначили, що вони фінансові ресурси для отримання інформації, 35% - для розробки стратегії та здійснення змін в менеджменті, 20% - для необхідних інвестицій та 28% - для зовнішньої сертифікації. Лише 35% МСП вважають, що вони зможуть отримати фінансові ресурси, щоб профінансувати ці кроки. Знову ж таки, є необхідність у наданні такого фінансування.

Спроможність ОПБ

Незважаючи на визначену вище необхідність надання ОПБ послуг розвитку бізнесу для МСП для дотримання вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, здатність та спроможність існуючих ОПБ (в державному та приватному секторі), державних департаментів та донорських програм з підтримки МСП є обмеженою та повинні бути посилені.

Небагато МСП (лише 22% опитаних) користуються послугами з розвитку бізнесу, та 84% з них незадоволені отриманими послугами, 86% хотіли отримати більш широкий спектр послуг та 84% вважають, що не можуть дозволити собі такі послуги.

Існує небагато ОПБ, які мають знання щодо УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ у державному та приватному секторі. Ринок ПРБ є дуже слабким, при чому уряд та донори зосереджені на забезпеченні правової відповідності, та ніхто з них не має досвіду в сфері надання підтримки МСП.

Фінансування

Зовнішнє фінансування для забезпечення відповідності УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ та реалізацію відповідних можливостей є дуже важливим фактором. Багато компаній (69% від числа опитаних) мали досвід отримання позик від фінансових інститутів, та лише 42% зазначили, що ці позики було легко отримати, 83% зазначили, що процентна ставка була зависокою, а більшість фінансових інститутів зазначили, що МСП не мають необхідної фінансової грамотності.

Загальні перешкоди для бізнесу

Слід пам'ятати, що загальне ділове та фінансове середовище впливає на здатність МСП виконувати вимоги, а також виживати та розвиватися у короткостроковій та середньостроковій перспективі. І хоч ми і не розглядаємо ці фактори у цьому звіті (оскільки ми зосередилися на прямих наслідках УА), їх слід розглянути в рамках більш широкої системи розвитку приватного сектору. До цих факторів належать наступні:

- Основні перешкоди МСП: вартість та доступ до фінансів; ставки та недоліки оподаткування; повільна та непослідовна реалізація реформ; геополітична нестабільність через Росію; корупція, ліцензування бізнесу та бюрократія; нечесна конкуренція та макроекономічна нестабільність.
- Фінансування та забезпечення урядом дотримання нових регламентів зазначалися ОПБ як проблема дотримання вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+. Інші перешкоди, перелічені МСП, ОПБ та ФІ, не стосувалися ділового середовища, а скоріше стосувалися послуг з розвитку бізнесу - наприклад, наявність інформації пор УА/ПВЗВТ/ЗВТ+.
- Головною перешкодою для загального ділового середовища, яка впливатиме на дотримання УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ та реалізацію відповідних можливостей, є доступ до фінансування. Більшість МСП, всі ОПБ та навіть ФІ зазначили доступ до фінансування у якості головної перешкоди для дотримання МСП УА.

5. РЕКОМЕНДАЦІЇ

Не можна недооцінювати масштаб завдання, що стоїть перед МСП, які мають зрозуміти ці зміни та адаптувати свої адміністративні процедури, виробничі процеси та засоби. Щоб бізнес в кожній з цих країн міг краще підготуватися до дотримання національного законодавства, що змінюється, а також скористатися з можливостей, необхідно надати повний спектр допомоги та "тримати за руку" в процесі цих змін, щоб полегшити перехідний процес та максимізувати надані переваги. Таким чином, кожній країні потрібна комплексна програма цільової та дуже конкретної допомоги. Далі наведені узагальнені рекомендації. Докладніше ці рекомендації наведені в основному звіті.

5.1 СТРАТЕГІЯ 1: УСВІДОМЛЕННЯ/ОБІЗНАНІСТЬ

Покращити розуміння фактичних наслідків УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ для бізнесу та відповідних можливостей. Наразі заходи з підвищення обізнаності базуються скоріше на політичних заявах високого рівня, ніж на конкретній інформації, тому вся інформація в цій програмі повинна бути конкретно орієнтована на бізнес.

Усвідомлення УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ бізнесом має бути конкретнішим щодо наслідків (та впливу) на діяльність МСП, а не базуватися на "заголовках", як зараз. Відповідні конкретні завдання включатимуть наступне:

- Забезпечення усвідомлення усіма МСП того, як угоди вплинуть на бізнес;
- Стимулювати МСП до розгляду та врахування наслідків УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ у корпоративному плануванні;
- Забезпечення усвідомлення ФІ та ОПБ потреб МСП;
- Заохотити уряд до інформування бізнесу про відповідні зміни.

З метою виконання цих завдань, можна було б розробити наступні програми:

1. Національна програма підвищення усвідомлення бізнесу
2. Програма охоплення для фінансових інститутів, організацій підтримки бізнесу (ОПБ) та державних міністерств, департаментів та відомств

5.2 СТРАТЕГІЯ 2: НОУ-ХАУ

Загальне завдання цієї стратегії полягає у забезпеченні дотримання МСП вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, ухвалених на національному рівні, та реалізації відповідних можливостей; а також у наданні МСП допомоги та інструментів реалізацію необхідних змін в їх діяльності для адаптації та підготовки до УА/ПВЗВТ/ЗВТ+.

Конкретні завдання цієї стратегії:

- Збільшення знань та навичок в сфері управління та адаптації бізнесу за УА/ПВЗВТ/ЗВТ+
- Створити та зробити доступними адекватні послуги з розвитку бізнесу (ПРБ) для забезпечення дотримання вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+

З метою виконання цих завдань, можна було б розробити наступні програми:

1. Стратегія та планування забезпечення доступності ПРБ у зв'язку з УА/ПВЗВТ/ЗВТ+
2. Тематичні конкретні ПРБ (нові та існуючі)
3. Підхід на основі ділових зв'язків

4. Створення національного центру УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ (творця та володаря знань)

5.3 СТРАТЕГІЯ 3: ІНВЕСТИЦІЙНЕ ФІНАНСУВАННЯ

Зміни внаслідок впровадження УА/ПВЗВТ/ЗВТ+, а також реалізація відповідних можливостей, потребуватиме інвестицій. Разом з тим, не всі ці зміни впливатимуть на усі підприємства, на усі сектори та не всі потребуватимуть фінансових інвестицій. Тому метою фінансової стратегії УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ є фінансування заходів та інвестицій, які націлені на ті підприємства, які зазнають найбільшого впливу, щоб надати їм можливість реалізувати відповідні можливості. Ці рекомендації стосуються виключно потреб у фінансуванні, пов'язаних із дотриманням вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+. Разом з тим, як детальніше було зазначено у дослідженні, є декілька важливих питань доступу до фінансування, які необхідно вирішити паралельно, включаючи такі питання як фінансова грамотність, системи реалізації заставного майна, вартість фінансування, наслідки девальвації (ре капіталізація банків) та кредитування у національній валюті, серед іншого. Без таких заходів, ефект від рекомендацій буде обмеженим (наприклад, доступ до фінансів обмежується фінансовою грамотністю МСП, тому без вирішення цього питання МСП не зможуть скористатися з цих фінансів).

Загальний підхід до надання фінансування МСП для забезпечення дотримання вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ має здійснюватися з урахуванням наступних міркувань:

- МСП потребує інвестицій для модернізації з метою виконання ринкових вимог та забезпечення конкурентоспроможності. І хоча така інвестиція потрібна, вона не обов'язково пов'язана із потребами, що виникають у зв'язку з правилами, пов'язаними із УА/ПВЗВТ/ЗВТ+. Тому важливо забезпечити прямий зв'язок наданого фінансування з наслідками дотримання вимог УА/ПВЗВТ/ЗВТ+.
- Слід усвідомлювати, що головна увага має бути зосереджена не на дотриманні вимог, а на реалізації відповідних можливостей. І тому хоч існуючі експортери вже виконують вимоги законодавства ЄС, слід надавати фінансування для потенційних експортерів в ЄС. Тому основну увагу слід приділяти МСП, які постачають продукцію на структуровані внутрішні ринки, та потенційним експортерам.

З метою виконання цих завдань, можна було б розробити наступні програми:

- Кредитні лінії для дотримання технічних регламентів та заходів в сфері СФЗ
- Кредитні лінії для дозволених технологій для транспорту, енергозбереження та захисту довкілля
- Кредитні лінії для обладнання для тестування та випробувань

5.4 СТРАТЕГІЯ 4: ПІДТРИМКА СЕРТИФІКАЦІЇ ТА ЗАТВЕРДЖЕНЬ/ДОЗВОЛІВ

Прийняття законодавства ЄС за УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ або дотримання вимог ЄС з метою експортування, здійснення необхідних змін в діяльності та процесах. МСП не лише повинні адаптуватися, однак також мають підтвердити ці зміни через системи верифікації, такі як вітчизняні інспекції або незалежна сертифікація та надання дозволів. Разом з тим, недоступність та висока вартість сертифікації часто є значної перешкодою на шляху розвитку та дотримання вимог і має вирішуватися в рамках Стратегії №4.

Конкретні цілі цієї стратегії:

- Забезпечити, щоб процеси сертифікації та надання дозволів не були перешкодою на шляху дотримання вимог національного законодавства, ухваленого в контексті впровадження УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ або доступу до ринку ЄС;

- Зменшити вартість сертифікації для МСП;
- Полегшити доступ до конкурентного ринку сертифікації та надання дозволів.

Слід зазначити, що розвиток необхідної інфраструктури забезпечення якості для сертифікації відповідності є необхідним для виконання зобов'язань за УА/ПВЗВТ/ЗВТ+. Разом з тим, вважається, що ця роль буде виконуватися в рамках інших програм, таких як програма правової апроксимації законодавства ЄС, та тематичних програм. Тому заходи в рамках цієї стратегії зосереджені на забезпеченні доступу до необхідної інфраструктури забезпечення якості, а не на створенні або зміцненні існуючих або запланованих структур.

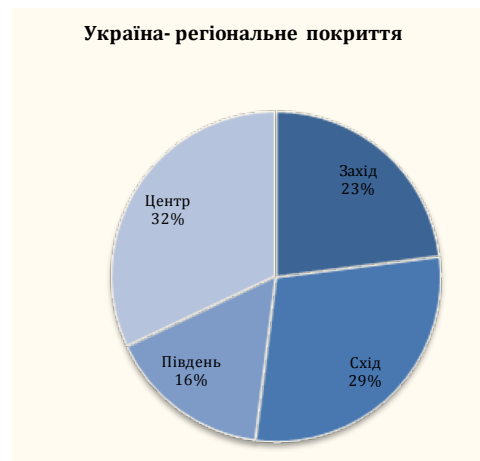
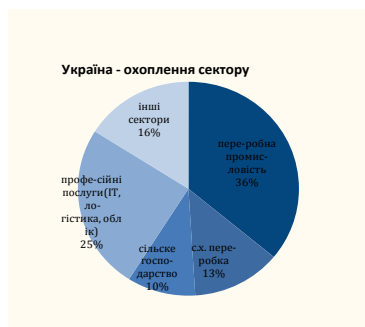
З метою виконання цих завдань, можна розробити наступні програми:

1. Програма фінансування вартості сертифікації
2. Програма сприяння доступності органів сертифікації

ДОДАТОК 1: Результати опитування МСП

ОБСЯГ ТА ПОКРИТТЯ ОПИТУВАННЯ

Опитування 196 МСП здійснювалося з жовтня по грудень 2014 року. Структура респондентів визначена за відповідними галузями, регіонами та розміром, а також за структурою тих, хто наразі здійснює експорт:



Загальне ділове середовище

П'ять головних перешкод на думку опитаних МСП

- Вартість фінансування
- Доступність фінансування (бажання кредиторів надавати позики)
- Політична нестабільність
- Корупція
- Ставки оподаткування

Політична нестабільність є наступною за важливістю перешкодою, разом із корупцією та високими та численними податками.

Погляди на перспективи бізнесу

- 40% опитаних компаній вважають, що вони можуть розвиватися за існуючого ділового клімату
- 28% опитаних компаній зазначили, що вони здатні інвестувати за існуючого ділового клімату

Можливості, які відкриває УА/ЗВТ+

Фірми, які можуть або бажають продавати продукцію в ЄС

- 58 % опитаних фірм кажуть, що вони зараз можуть продавати продукцію в ЄС.
- 70% опитаних фірм кажуть, що вони бажають продавати продукцію в ЄС.

Доступ до ринку ЄС

Існує певне розуміння серед опитаних фірм, як отримати доступ до ринку ЄС та де можна отримати відповідну інформацію (37 % опитаних мають відповідні знання).

Приблизно 30% знали, де отримати інформацію про експортування в ЄС.

Розуміння змін щодо доступу до ринку ЄС за ПВЗВТ/ЗВТ+

Серед опитаних є певне розуміння змін в сфері доступу до ринку внаслідок ПВЗВТ/ЗВТ+:

- 36 % знали про зміни, що впливатимуть на тарифи;
- 33 % знали про тарифні квоти; та
- 34 % знали про сертифікати походження.

Підготовленість МСП до змін, передбачених УА/ЗВТ+

Незважаючи на те, що переважна більшість опитаних МСП мають намір розробити маркетинговий план щодо доступу до ринку ЄС, мало хто з них вірить, що має необхідні внутрішні ресурси або може отримати доступ до зовнішніх ресурсів, щоб належним чином реалізувати цей план.

- 47 % опитаних компаній зазначили, що планують розробити маркетинговий план для отримання доступу ринку ЄС;
- 18 % компаній підтвердили, що мають доступ до зовнішнього фінансування для реалізації цього плану; та
- 38 % зазначили, що мають внутрішні ресурси для його імплементації.

Компанію зазначили потребу у допомозі для імплементації ринкової стратегії ЄС: гранти; лібералізація законодавства; фінансова допомога; інформація про тарифи та квоти ЄС та про те, як експортувати в ЄС; контактна інформація.

Можливості приймати участь у державних тендерах в країнах ЄС

Існує певне розуміння можливостей прийняття участі в державних закупівлях в ЄС, при чому МСП зацікавлені в участі в тендерах. Разом з тим, фактично нема знань щодо того, де можна знайти інформацію пор оголошення про тендери та про правила проведення тендерів.

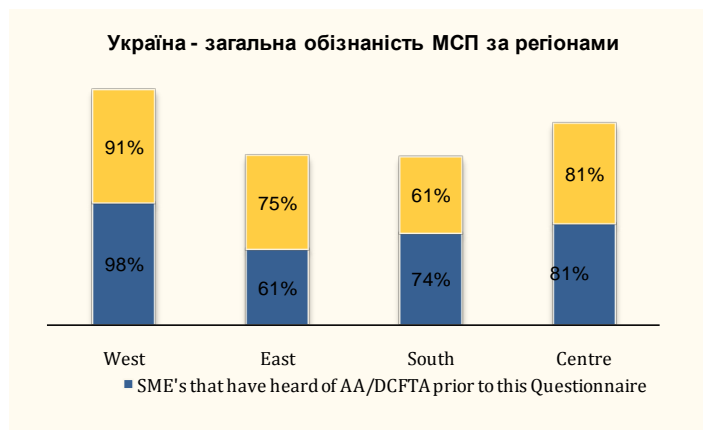
- 41% МСП стверджують, що вони знають про можливість прийняття участі в державних тендерах в ЄС;
- 58 % підтвердили зацікавленість в участі в державних тендерах в ЄС;

- 20% МСП стверджують, що вони знають, де можна знайти інформацію про правила проведення тендерів в ЄС;
- 20% МСП знають, де знайти інформацію про запрошення до участі в тендерах в ЄС.

Розуміння змін внаслідок імплементації УА/ЗВТ+

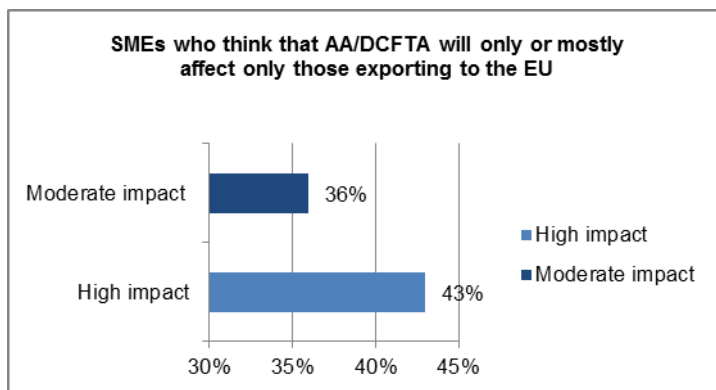
Загальне розуміння УА/ЗВТ+

- 78% опитаних МСП чули про УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ ще до опитування
- 79 % опитаних МСП чули про те що УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ матиме вплив на бізнес в країні

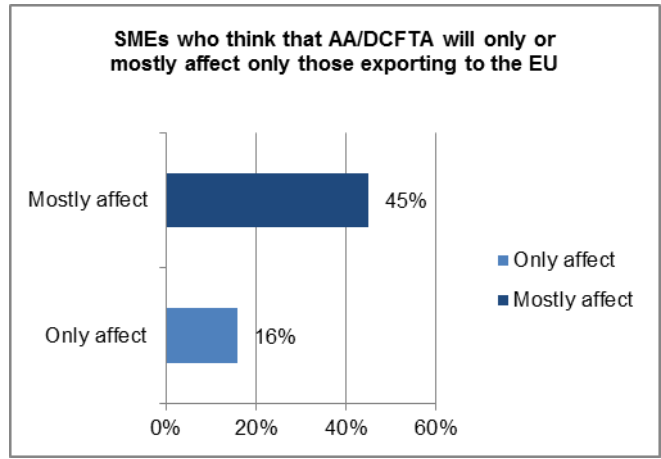


Обізнаність щодо УА/ЗВТ+ за регіонами

Вплив УА/ПВЗВТ/ЗВТ+ на МСП



Переклад тексту ілюстрації: назва – "МСП які вважають, що УА/ЗВТ+ вплине лише або переважно на експортерів"; moderate impact - помірний вплив, high impact - значний вплив.



Переклад тексту ілюстрації: назва – "МСП які вважають, що УА/ЗВТ+ вплине лише або переважно на експортерів"; mostly affect – переважно вплинуть, лише affect – вплинуть тільки (на експортерів).

Майже 80% українських МСП вважають, що буде мати місце серйозний вплив на бізнес в Україні. З цього можна зробити припущення, що вони мають досить добре загальне усвідомлення УА/ЗВТ+.

Конкретні знання про зміни серед МСП



МСП, які знають, де знайти інформацію за кожним відповідним напрямом



Розклад ухвалення законодавства ЄС



Загалом, МСП мають лише загальне та незадовільне розуміння розкладу впровадження відповідного законодавства; більшість респондентів не знали відповіді на це запитання і в більшості випадків відповіді були просто вигадані.

Доступність ресурсів, необхідних для виконання УА/ЗВТ+



Україна МСП, які можуть отримати доступ до зовнішніх ресурсів, щоб зробити необхідні зміни



- Приблизно 50% МСП в Україні вважають, що вони мають внутрішні ресурси, які дозволять їм реалізувати необхідні зміни, пов'язані із впровадженням ПВЗВТ.
- Разом з тим, лише приблизно третина МСП зазначили, що вони мають достатні фінансові ресурси для фінансування цих змін, та лише 20% зазначили, що мають достатні фінанси, щоб забезпечити будь-які необхідні інвестиції.
- Подібно до цього, приблизно третина фірм вважали, що вони зможуть отримати доступ до доступ зовнішнього фінансування для реалізації необхідних змін. Це означає, що приблизно 50% МСП вважають, що вони можуть фінансувати будь-які необхідні інвестиції за рахунок власних коштів або позик.

Підтримка, необхідна для забезпечення дотримання УА/ЗВТ+

Підтримка, зазначена учасниками: фінансування; інформація; навчання; обізнаність, людські ресурси та новітні технології.

Достатність доступних послуг розвитку бізнесу (ПРБ)

Досвід отримання ПРБ



Більшість компаній отримували позики але дуже мало компаній отримували ПРБ.

Адекватність ПРБ



Приблизно 85% компаній з досвідом отримання ПРБ зазначили, що діапазон наявних послуг є недостатнім та занадто дорогим. Більш того, лише приблизно 15% респондентів зазначили, що вони задоволені послугами, які вони отримали.

Досвід отримання позик



Загалом, 42 % МСП зазначили, що позики було досить легко отримати, при чому однакова кількість МСП зазначили, що позики були достатні та період розрахунку за позики був достатнім.

Приблизно 83% МСП зазначили, що вони не могли дозволити собі такі процентні ставки за позики.

Вимоги заставного забезпечення виявилися проблематичними для 94% МСП.

ДОДАТОК 2: Опитування організацій підтримки бізнесу та

ПРОЕКТІВ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

Обсяг та покриття

Загалом було проведено опитування 63 організацій підтримки розвитку МСП в трьох країнах для збирання даних та інформації, в тому числі 13 міністерств та державних організацій, що відповідають за підтримку бізнесу, 34 проекти підтримки бізнесу (ППБ), 3 "мозкових" центри, що переймаються потребами МСП, та 14 організацій підтримки бізнесу (ОПБ).

Розподіл опитаних ОПБ та ППБ

	Україна
Міністерства, відповідальні за розвиток МСП	2
Державні інститути підтримки підприємництва	2
Проекти підтримки бізнесу та донори	8
Організації підтримки бізнесу	4
Мозкові центри	1
Разом	17

Усвідомлення УА/ЗВТ+

Інформованість опитаних ОПБ про вимоги УА/ЗВТ+ та відповідні можливості

- ПВЗВТ – це популярна тема, однак загальний рівень усвідомлення, зокрема з точки зору наслідків ПВЗВТ для компаній, є досить низьким
- МСП є слабо проінформованими щодо наслідків ПВЗВТ, однак експортери, готові до експорту та "успішні" компанії в усіх країнах в цілому є досить обізнаними
- МСП не дуже усвідомлюють переваги/вигоди від ПВЗВТ
- Ступінь усвідомлення ПВЗВТ також є різним в різних секторах; так, наприклад, в усіх трьох країнах, ІТ компанії та переробні та промислові підприємства є краще проінформованими, ніж сільськогосподарські компанії
- Уряд зробили кроки, щоб проінформувати людей про ПВЗВТ, наприклад, з використанням веб-сторінок

Потенціал МСП в сфері менеджменту та маркетингу в контексті виконання вимог ПВЗВТ та реалізації її переваг

Загалом, навички в сфері менеджменту та маркетингу в усіх трьох країнах вважаються низькими;

Багато компаній не знають, що треба зробити, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ;

Експортери та готові до експорту компанії мають необхідні навички, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ;

Довідкові служби ЄС з питань експорту широко використовуються.

Технічний потенціал МСП в контексті виконання вимог ПВЗВТ та реалізації її переваг

Технічний потенціал є краще розвиненим, ніж потенціал менеджерський та маркетинговий, однак тут ще над чим працювати;

Експортери, готові до експорту та успішні компанії зазвичай мають кращі технічні знання, необхідні для забезпечення відповідності ПВЗВТ;

Технічний потенціал фірм виглядає досить просунутим, з огляду на 24,000 сертифікатів ECR1, що були видані Торгово-промисловою палатою.

Фінансовий потенціал МСП в контексті виконання вимог ПВЗВТ та реалізації її переваг

Очікується, що забезпечення дотримання ПВЗВТ вимагатиме багато коштів

Багато компаній мають проблеми з кількісним виразом своїх фінансових потреб, оскільки вони не знайомі з вимогами щодо адаптації ПВЗВТ

Доступ до фінансування є ускладненим в усіх трьох країнах, оскільки процентні ставки вважаються високими; в усіх трьох країнах застава є проблемою, а вартість позик вважається завищеною

Отримання ліквідності для кредитування МСП вважається безпроблемною, хоча з деякими банками ситуація інша; разом з тим, банки вказують на те, що є обмаль гідних для банків проектів через недостатню фінансову грамотність та навички планування бізнесу

Кредитування – це основний фінансовий інструмент в усіх трьох країнах; лізинг та факторинг також можливі, однак зазвичай не використовуються МСП; попит на інші інструменти (крім позик) є низьким.

Кредитування МСП передбачає суттєве заставне забезпечення.

Довгострокове кредитування у місцевій валюті практично не доступне для МСП.

Також, значні зусилля та творчість часто необхідні для того, щоб ідентифікувати та використати механізми підтримки, наявні для впровадження ПВЗВТ на рівні підприємств.

Недіюча правова система створює проблеми як для банків, так і для підприємств.

Банки прагнуть уникати ризику та бути консервативними в процесі кредитування МСП.

Банківський сектор є паралізованим через поточну макроекономічну ситуацію та має негативну репутацію.

Види підтримки, потрібні МСП для реалізації УА/ЗВТ+

Потреби МСП у підтримці з точки зору опитаних ОПБ

	Україна	Пріоритет
Менеджмент	2,75 (2)	1
Маркетинг / маркування	2,75 (2)	4
Технології / розробка продукції	2,75 (2)	3
Фінанси (фінансова грамотність)	1,75 (1)	2

Показники пріоритетності цих напрямів допомоги є досить близькими, однак головним напрямом є менеджмент, потім йдуть фінанси / фінансова грамотність, технологія / розробка продукції та маркетинг, включаючи маркування.

Загальне ділове середовище

Основні перешкоди на шляху розвитку бізнесу

Перешкоди, перелічені усіма ОПБ та ППБ:

- Впровадження правил та регламентів було неоптимальним, а процеси реформування занадто повільні
- Реалізація політичних рішень та інституційної бази для впровадження політики вважається проблематичними
- Загальна геополітична ситуація та конфлікт між Україною та Росією вважається серйозним викликом діловій спільноті
- Спостерігається певне небажання організовуватися в об'єднання/асоціації
- Статистичні показники пов'язані з МСП могли б бути покращені
- Доступ до зовнішніх ринків вважається складним
- Доступ до фінансування (обмежений) був згаданий як важлива перешкода для компаній
- Доступ до інноваційних та новітніх технологій, а також технологічна інфраструктура, вважаються неоптимальними
- Ділові навички та навички підприємництва вважаються неоптимальними
- Податки є завищеними; вважається, що податкова система потребує загального реформування
- Залучення прямих іноземних інвестицій вважається неоптимальним, хоч і через різні причини
- Відсутня послідовна політика по відношенню до МСП, а державної підтримки МСП практично не існує
- Відсутнє лобіювання інтересів МСП на рівні уряду
- Корупція, непрацюючі або погано працюючі правові системи, нечесна конкуренція, великий тіньовий сектор та відсутність прозорості є проблемами для підприємств
- Забагато бюрократії та уряди контролюють компанії замість того, щоб допомагати їм
- Висока вартість транзакцій та проблеми з відшкодуванням ПДВ, а також непрозорі системи державних закупівель зазначалися як перешкоди
- В Україні, загальна макроекономічна ситуація, з високою девальвацією, паралізованою банківською системою, інфляцією на рівні 20% та відсутність довіри з боку споживачів, а також війна на сході, не є сприятливою для ведення бізнесу компаніями, оскільки ці фактори заважають їм здійснювати довгострокове планування, залучати фінансування та взаємодіяти з міжнародними партнерами

Загальні перспективи бізнесу

- Декілька галузей мають значний потенціал для міжнародної торгівлі
- Є можливості для залучення іноземних інвестицій
- Є значні людські, природні та матеріальні ресурси, які можна використати
- В Україні є багато досвідчених, молодих людей, які прагнуть вчитися

- Загальне ділове середовище вважається позитивним, якісним та без корупційним – таким, що сприяє веденню бізнесу
- Банківська система вважається якісною та сприятливою по відношенню до МСП
- В Україні, завдяки підприємницькому духу людей, багато компаній все ще працюють та здатні адаптуватися до складної макроекономічної ситуації в цій країні
- В Україні є багато ентузіазму по відношенню до ЄС
- В Україні сільське господарство вважається таким, що має величезний потенціал, зокрема експортний; Україна має 30% світового чорнозему
- Україна – це великий ринок, на якому існують цікаві можливості для інвесторів

Наслідки перешкод у діловому середовищі для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+ (усі три країни)

- Відсутнє розуміння того, що необхідно буде зробити МСП, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ
- Доступ до інформації та знань про ПВЗВТ вважається неоптимальним; поширено багато дезінформації, головним чином російською пропагандою
- Є побоювання інвестиційних вимог для забезпечення відповідності ПВЗВТ
- Є побоювання того, що конкуренція загостриться, також в цій конкретній країні, та що деякі з менш конкурентоспроможних компаній не виживуть в процесі гармонізації з ПВЗВТ
- Адаптація в сфері стандартів безпеки харчових продуктів вважається особливою проблемою
- Зазначалася відсутність належної інфраструктури для тестування та сертифікації
- Фірми були традиційно націлені на російський ринок, і є побоювання, що на ринку ЄС не буде попиту на продукцію СНД

Наслідки перешкод у діловому середовищі для реалізації можливостей УА/ЗВТ+

- Очікується, що ПВЗВТ матиме позитивний вплив на конкурентоспроможність країни, стандарти продукції, екологічні стандарти, безпечність продуктів харчування, тощо.
- Є сподівання, що ПВЗВТ створить більше можливостей для МСП та підвищить їх конкурентоспроможність
- Є сподівання, що ПВЗВТ створить більше можливостей для експорту
- Є сподівання, що ПВЗВТ забезпечить більше прямих зовнішніх інвестицій
- Є сподівання, що ПВЗВТ забезпечить правову стабільність та загальне поліпшення ділового середовища, при цьому ПВЗВТ розглядається як програма модернізації

Доступна підтримка для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+ та реалізації відповідних можливостей

Можливості для підтримки МСП в забезпеченні відповідності УА/ЗВТ+ та реалізації відповідних можливостей

- ОПБ не здатні надавати послуги, пов'язані із ПВЗВТ

- Можливості щодо надання підтримки зосереджені у столиці та мають незначну присутність у віддалених регіонах
- Процесом ПВЗВТ керують міжнародні торгові палати, однак фактично вони не торкаються МСП
- Є деякі державні відомства, такі як агенція з сприяння експорту, агенція з безпеки харчових продуктів та агенція з розвитку підприємств, які планують запропонувати послуги МСП в сфері ПВЗВТ

Доступні послуги для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+ (наприклад, в сфері тестування, сертифікації та аудиту)

- Існують певні засоби тестування та сертифікація, однак з обмеженими можливостями; лише декілька з них мають міжнародну акредитацію
- Є державні лабораторії та обмежена кількість приватних лабораторій, які конкурують між собою
- Багато таких засобів є застарілими та потребують модернізацію та вдосконалення
- Міжнародні донори підтримують створення органів тестування та сертифікації
- Існує конкуренція між державними та приватними лабораторіями
- Багато таких засобів є застарілими, а вартість сертифікації зависока

Підтримка, необхідна для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+

Підтримка необхідна для вдосконалення політичної та регуляторної бази

- Новий Уряд повинен отримати підтримку у своїх спробах поліпшити бізнес середовище
- Політика має бути консолідованою
- Потрібні довгострокові програми розвитку потенціалу для підтримки Уряду у формулюванні та впровадженні політики щодо МСП
- Знання мають бути інституціоналізовані, а підготовлений кваліфікований персонал повинен мати повноваження приймати рішення
- Підтримка має надаватися починаючи з самого високого рівня

Потреби в сфері обізнаності та інформації

- Необхідно розробити та реалізувати належні та поглиблені кампанії посилення усвідомлення та інформаційні кампанії для підприємств та фермерських господарств
- Такі інформаційні кампанії повинні застосовувати усі доступні медійні канали
- Такі кампанії посилення усвідомлення та інформаційні кампанії повинні долучати експертів МСП та ПВЗВТ, а також журналістів та експертів в сфері комунікацій

Потреби у покращенні послуг з розвитку бізнесу та ділових зв'язків

- Компанії мають бути проінформовані про переваги ПРБ
- Необхідно забезпечити стале співробітництво між організаціями

Потреби у тренінгу у зв'язку з УА/ЗВТ+

- Знання повинні бути інституціоналізовані в інститутах, що пропонують тренінг

- Міжнародний досвід необхідно використовувати для підготовки місцевих інструкторів, які розмовляють англійською мовою
- Тренінг з питань ПВЗВТ має стосуватися конкретних секторів та видів продукції
- Треба розбирати багато навчальних прикладів
- Слід заохочувати учасників до більш активної участі у тренінгу

Потреби в сфері технічних послуг (випробування/тестування, сертифікація)

- Органи випробування та сертифікації повинні отримувати допомогу

Фінансові потреби, пов'язані із реалізацією УА/ЗВТ+ та відповідних можливостей

- Тренінг в сфері фінансової грамотності слід посилити
- Уряд має стабілізувати макроекономічну ситуацію
- Потрібна схема гарантування позик

ДОДАТОК 3: Опитування фінансових інститутів

Обсяг та покриття

Загалом були опитані шість фінансових інститутів в Україні. Крім того, були проведені інтерв'ю із представниками ЄБРР та ЄІБ.

Основні виклики в сфері кредитування МСП

Загальна ситуація із кредитуванням

- Кредитування МСП – це привабливий ринок для банків, однак важко знайти клієнтів, здатних підготувати прийнятний для банків проект;
- Банки вважають себе партнерами МСП
- Існує проблема ліквідності з банками для кредитування МСП
- Фінансова грамотність є низькою
- З точки зору банків, має місце недостатній попит на послуги кредитування МСП
- Вартість позик вважається зависокою
- Багатьом МСП не вистачає знань про банківські продукти та розуміння логіки (та потреб) банків
- Довгострокові позики в місцевій валюті є проблемою
- Загалом, банки уникають ризиків та налаштовані консервативно у кредитуванні МСП
- Банківський сектор в Україні паралізований та в стані де-капіталізації через завелике знецінення гривні

Заявки на отримання позик

- Банки допомагають МСП скласти заявки на отримання позики, однак банки скаржаться, що фінанси більшості компаній є неоптимальними, погано структуровані або не прозорі
- МФІ практикують менш складні заявки на кредити ніж банки; часто представники МФІ самі приходять до компанії, щоб скласти кредитну заявку разом із клієнтом на місці.
- Фактично, система мікро-фінансування не була створена

Реалізація заставного майна

- Позики мають високий рівень заставного забезпечення
- Реалізація заставного майна – це дуже важкий, тривалий та дорогий процес
- Оскільки заставне майно продається через аукціони, то це також дорого і для банків
- Для повернення заставного майна необхідно звернутися до суду
- В усіх трьох країнах сформувався ринок "покупця" для заставного майна, що ускладнює продаж заставного майна для банків
- Відшкодування через судову систему – це дуже тривалий процес (до 4 років)
- Судові системи вважаються дуже неефективними та корумпованими

Показники за позиками

- Загальна частка непрацюючих банківських позик (НПП) виглядає наступним чином: від 7% та до 50% (офіційний показник НБУ - 12%; 40-50% - за даними рейтингової агенції Moody's and Fitch). Показники НПП для менших компаній є нижчими за показники більших компаній, оскільки один дефолт за позиною у декілька мільйонів доларів США може суттєво погіршити показники НПП банку;
- Показники НПП для МФІ є значно нижчими за відповідні показники банків
- Банківські процентні ставки знаходяться в діапазоні 10-15% (компанії з якісними проектами можуть отримати позики за ставкою менш ніж 10%).

Обізнаність та інформованість про УА/ЗВТ+

Поінформованість про УА/ЗВТ+ серед фінансових інститутів (ФІ)

- Знання про ПВЗВТ серед фінансових інститутів є досить обмеженими
- Деякі банки розуміють, що ПВЗВТ буде важливою темою для МСП – та створюватиме нові бізнес можливості – однак загальне знання навіть в цих банках залишається доволі обмеженим
- Банки та МФІ зацікавлені в отриманні подальшої підготовки з питань ПВЗВТ, оскільки багато хто з них зрозуміли, що у зв'язку з цим має відкритися багато нових можливостей для фінансових інститутів
- Банки не занадто переймаються ПВЗВТ – що частково відбувається через загальну складну ситуацію в банківській системі

Усвідомлення УА/ЗВТ+ серед МСП

- Усі фінансові інститути вважають, що рівень усвідомлення, знань та менеджменту, технічних та фінансових можливостей МСП по відношенню до ПВЗВТ є досить обмеженим

Підтримка з боку ФІ для МСП у зв'язку з впровадженням УА/ЗВТ+

- Переважна кількість ФІ не усвідомлювали наслідки ПВЗВТ для компаній; разом з тим, деякі банки проводять інформаційні заходи з питань ПВЗВТ із використанням зовнішнього досвіду;
- Усі банки, що були опитані, хотіли б мати певний тренінг з питань ПВЗВТ, організований для ФІ.

Загальне ділове середовище

Основні перешкоди на шляху розвитку підприємництва

- загальна геополітична ситуація – та українсько-російський конфлікт – вважаються суттєвим викликом для підприємницького середовища
- політична нестабільність та російське ембарго вважаються проблемами
- впровадження політичних рішень та створення інституційної бази для реалізації політики вважаються проблематичними
- зазначалося, що необхідно поліпшити ситуацію із судовою та правовою системою

- регуляторна база для МСП вважається неоптимальною; відсутність політики по відношенню до МСП; надмірна "зарегульованість" та контроль з боку перевіряючих органів, що створює проблеми для компаній,
- обмежений доступ до фінансування вважається проблемою, однак часто зазначалося, що йдеться саме про доступ, а не про фактичну наявність коштів
- розмір ринку вважається проблемою
- серед проблем зазначалася тіньова економіка
- дефіцит ділових та фінансових навичок серед МСП був викликом
- корупція вважається великою проблемою
- правова та судова система вважається перешкодою для підприємств
- немає лобювання інтересів МСП на рівні уряду
- загальна макроекономічна ситуація із високою девальвацією, паралізованою банківською системою, інфляцією на рівні 20% та дефіцит довіри з боку споживачів, а також війна на сході, означає, що компанії не спроможні здійснювати довгострокове планування; все це має негативний вплив на діловий сектор

Загальні перспективи для бізнесу

- потенціал розвитку сільського господарства вважається позитивним
- кадровий та кваліфікаційний потенціал вважається сприятливим для ведення бізнесу
- дух підприємництва дозволив багатьом компаніям продовжити працювати та адаптуватися до складної макроекономічної ситуації
- люди мають позитивний ентузіазм по відношенню до ЄС та мають надію щодо нового уряду
- сільське господарство ще не зазнало на собі впливу від кризи цієї країни

Наслідки перешкод у ССБ для забезпечення відповідності УА/ЗВТ+

- більшість МСП ще не усвідомлюють наслідків ПВЗВТ для себе
- очікується, що компанії будуть змушені здійснювати значні видатки, щоб забезпечити відповідність ПВЗВТ, та що потрібно буде багато інвестицій для адаптації до стандартів ЄС
- відчувається певний фаталістичний настрій - "це ще одна проблема на нашу голову" (або "ще один звір у цьому зоопарку")
- темпи впровадження ПВЗВТ вважаються занадто повільними

Наслідки перешкод для реалізації можливостей згідно УА/ЗВТ+

- є очікування того, що ПВЗВТ матиме позитивний вплив на ділове середовище
- є очікування того, що ПВЗВТ буде сприяти модернізації цієї країни
- очікується, що ПВЗВТ створить нові ринкові можливості
- очікується, що ПВЗВТ поліпшить конкурентоспроможність країни