



USAID

ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

ПРОЄКТ USAID «РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ»

Заявки про вияв інтересу (ЗВІ) Проєкту «Реформування фінансового сектору»
FSR-011 для підтримки фінансування мікро-, малих та середніх підприємств

СЕСІЯ ПИТАНЬ І ВІДПОВІДЕЙ

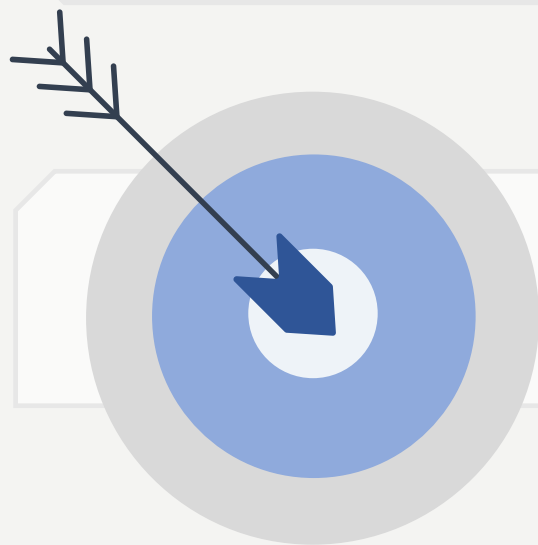
11.01.2023

ЦІЛІ

Надати фінансування українським банкам, небанківським фінансовим установам, у тому числі фінтех-компаніям, інвестиційним фірмам і фондам та іншим організаціям, таким як асоціації фінансового сектору та неурядові організації, які відіграють роль у мобілізації комерційного фінансування для ММСП.



Будь-яке грантове фінансування має бути стимулюючим у тому сенсі, що воно дозволяє отримувачу задіяти додаткове фінансування від державних, приватних або благодійних джерел, чи то місцевих, чи то міжнародних, на цілі подальшого кредитування ММСП/інвестування в них.



Проект FSR має на меті збільшити спектр надавачів фінансових послуг і послуг, які пропонуються ММСП



ФІНАНСОВИЙ
ВАЖІЛЬ



ПОДАЛЬШЕ
КРЕДИТУВАННЯ



ІНВЕСТИЦІЇ



ЗМЕНШЕННЯ
РИЗИКІВ



МОЖЛИВІСТЬ
МАСШТАБУВАННЯ

Вимоги до інформації

У ЗВІ зазначається, яким чином отримувач гранта використовуватиме грантові кошти у своїй кредитній або інвестиційній діяльності (наприклад, для зменшення ризиків, компенсації витрат на кредитування для клієнтів, залучення капіталу та підтримки фінансового відновлення ММСП).

ЗВІ повинна продемонструвати спроможність організації, яка її подає, здійснювати таку діяльність.

ЗВІ повинна містити наступне:

Загальну інформацію про діяльність, і як буде використовуватися грантове фінансування (наприклад, співфінансування за рахунок залучення позикового капіталу/пайової участі у капіталі, зменшення ризиків, розробка фінансового продукту, технічна підтримка, консультування і т.д.)

Обсяг фінансування, який запитується, і чому підтримка Проєкту FSR має вирішальне значення для залучення інших джерел фінансування для подальшого кредитування ММСП/інвестування в них.

Графік для запропонованого впровадження цієї діяльності протягом 12-24 місяців

Потенціал сталості і масштабованості після завершення проєкту

Вплив на відновлення: як запропонована діяльність допоможе ММСП збільшити продажі, вийти на нові ринки, створити робочі місця, стати ефективнішими і т.д.

Вплив запропонованої діяльності на: підприємства, якими володіють жінки, та/або позитивний гендерний вплив (наприклад, робочі місця або послуги для жінок), підприємства, на які вплинула війна, або які мають критичне значення для надання послуг під час кризи або відновлення;

Бюджет: пропозиції мають містити загальний кошторис витрат, необхідних для реалізації запропонованої концепції. Проєкту FSR потрібний не детальний бюджет, а інформація про загальні витрати за основними статтями.

Приклади заходів

1

Використання як співфінансування для залучення інших джерел фінансування для подальшого кредитування ММСП або інвестування в них

2

Зниження ризиків кредитного портфеля для залучення зовнішнього фінансування

3

Заміна або покращення забезпечення клієнтів

4

Підтримка розробки нових фінансових продуктів, фондів або інших механізмів для ММСП

5

Придбання технічної або системної підтримки, щоб дозволити одній або декільком установам розпочати або розширити кредитування ММСП

i

Прикладами стимулюючого капіталовкладення можуть бути: часткове фінансування кредитного портфеля, гарантії або внески до капіталу для уможливлення фінансування, страхування кредитів, заміна або покращення забезпечення клієнтів, зниження процентних ставок для клієнтів.

i

Проект FSR також розгляне питання фінансування для компенсації витрат на підтримку створення нового механізму фінансування, розробку продукту (для торгового факторингу, лізингу, фінансування оборотного капіталу й інших видів кредитів) та/або надання операційної підтримки, обмеженої певними часовими рамками, для створення портфеля ММСП.

Використання грантів USAID для фінансових установ і інвестиційних фірм



Типове використання:

- Стимулювання кредитування цільових підприємств або клієнтів
- Доповнення або винагорода за залучення (приватного) капіталу
- Доповнення кредитування від Американської корпорації з фінансування міжнародного розвитку або інших МФО для компенсації ризиків або витрат
- Компенсація витрат, пов'язаних з обслуговуванням нових сегментів, ринків або розробкою нових продуктів
- Інвестування в технології або розподільчу інфраструктуру.



Загальноприйняті структури:

- Гранти з фіксованою сумою – платежі здійснюються на підставі виконаних етапів робіт
- Стандартні гранти – відшкодування задокументованих витрат



Звітність:

- Місячні або квартальні звіти, запити на виділення коштів
- Відвідування об'єктів, зустрічі, спеціальні комунікації (з певною метою)
- Подання результатів зовнішніх аудитів (більше \$750 тис.)



ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант, який використовується для залучення зовнішнього фінансування

ПРИКЛАД

- Факторингова компанія знайшла кредитора або інвестора, зацікавленого у наданні відновлювального кредиту для дисконтування рахунків-фактур. Проте, інвестор вимагає, щоб надана сума не перевищувала двократного розміру власного капіталу факторингової компанії.
- Грант USAID використовується для збільшення розміру власного капіталу факторингової компанії на 500 000 доларів США, щоб таким чином можливо було б збільшити суму відновлювального кредиту до 1 млн доларів.
- Грант надається траншами по 100 000 доларів США, перший транш авансовий, а чотири додаткових транші надаються після того, як 75% попереднього траншу було використано на придбання рахунків-фактур.
- У кінцевому підсумку, факторингова компанія поповнює свій портфель дисконтування рахунків-фактур, використовуючи 1,5 млн доларів США у вигляді кредитів і грантів для дисконтування рахунків-фактур на суму 3 млн доларів США на рік.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант використовується для залучення міжнародних і місцевих інвесторів

ПРИКЛАД

- Компанія прямих інвестицій створює спеціальний фонд інвестування у боргові зобов'язання для ММСП в Україні.
- Компанія знайшла МФО, яка готова придбати субординований борг, щоб допомогти залучити міжнародних і місцевих приватних інвесторів. МФО вимагає, щоб компанія надала принаймні 20% вартості боргу у вигляді власного капіталу. Компанії потрібний первинний капітал, а також потрібно сплатити компенсацію за юридичні послуги й іншу підготовчу роботу.
- Обговорюється надання гранта USAID на суму 1,5 млн доларів США. 1 млн доларів використовується для забезпечення первинного сплаченого капіталу, і надається після досягнення угоди з МФО. Початковий транш у розмірі \$100 000 надається для покриття витрат на створення фонду. Ще один транш у розмірі \$200 000 виплачується як винагорода за успіх, щойно буде залучено додатковий \$1 млн доларів від місцевих інвесторів, і останній - у розмірі \$200 000 - виплачується, коли кошти будуть повністю інвестовані.
- У кінцевому підсумку фонд залучає \$3 млн доларів від місцевих прямих інвесторів і \$10 млн від МФО, які надаються як середньостроковий борг для українських ММСП.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант використовується як капітал для покриття першого збитку

ПРИКЛАД

- Компанія з лізингу сільськогосподарського обладнання знайшла зацікавленого місцевого інвестора. Він хоче інвестувати \$5 млн, але оцінює можливі збитки у зв'язку із пошкодженням обладнання у розмірі від 10% до 15%.
- Місцевий інвестор хоче, щоб лізингова компанія або третя сторона надали гарантію покриття першого збитку на цей збиток у 10-15%.
- Лізинговій компанії надається грант USAID, який зберігається на ескроу-рахунку як забезпечення від пошкодження обладнання протягом двох років, після чого передається лізинговій компанії як капітал.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант використовується для стимулювання виходу на новий ринок або сегмент

ПРИКЛАД

- Комерційний банк хоче збільшити кредитування рухомого майна для жінок, які зайняті у конкретних сільськогосподарських виробничо-збутових ланцюжках, яким в іншому випадку не вистачить забезпечення і капіталу.
- Грант USAID надається для розробки довідника про кредитування на основі активів (asset-based) і внутрішньої політики оцінювання активів та для компенсації вимоги до позичальників внести 30% вартості придбання активу.
- Комерційний банк має до \$750 000 грантових коштів, які використовуються замість внесків позичальників у вартість придбання активу. Банк визначає, як застосовувати грантові кошти у випадку кожного конкретного клієнта і щоквартально подає заявку на виділення коштів відповідно до угоди про надання гранта.
- Банк фінансує рухомі активи на суму \$3,75 млн доларів, покриваючи в середньому 2/3 авансових платежів позичальників за допомогою гранта від USAID.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант використовується як капітал для фінансування перших збитків та покриття початкових операційних видатків впродовж певного часу

ПРИКЛАД

- Керуючий фонду зацікавлений в залученні нових коштів для інвестування в компанії, що працюють в критично важливих секторах розвитку (сільське господарство, охорона здоров'я, відновлювана енергетика, клімат/ кліматичні технології, тощо).
- Для залучення комерційного капіталу надається грант, який покриває перші збитки та деякі початкові операційні видатки (на юридичні послуги, персонал) за певний період часу (часто до 18 місяців).
- Грант виплачується траншами, що дозволить керуючому фондом отримувати грантові кошти для досягнення результатів на певних етапах, включаючи залучення коштів до фонду.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант надається для покриття вартості послуг експертів з розробки нового спеціалізованого фінансового продукту та навчання персоналу

ПРИКЛАД

- Банк зацікавлений в залученні зовнішніх експертів для розробки нового спеціалізованого фінансового продукту для малих і середніх підприємств.
- Грант надається для найму консультанта або фірми, що розробить продукт, проведе його пілотне тестування та запуск, а також проведе навчання персоналу банку з питань маркетингу та запуску продукту.
- Витрати розподіляються і здійснюються за рахунок гранту та інших фінансових і нефінансових джерел, виділених банком на розробку продукту, що демонструє його інтерес/ наміри стосовно нового продукту. Це може включати інвестиції банку в стратегію стосовно нового продукту, інвестиції в оновлення або зміни ІТ системи або інші додаткові дії, які вимагають інвестиції для забезпечення реалізації нового продукту.

ПРИКЛАД ГРАНТА

МЕТА

Грант використовується для запуску нової краудфандингової платформи для пожертв переміщенням малим та мікропідприємствам

ПРИКЛАД

- Українська фінтех-компанія, яка надає послуги з грошових переказів, відзначила, що багато її транзакцій з «надсилання грошей» здійснюються з-за кордону. Вона хоче зосередити зусилля на українцях, які знаходяться за кордоном, щоб вони жертвували кошти для українських підприємств, якими керують ВПО, що допоможе їм відновити роботу та запаси.
- Фінтех-компанія має навички для розробки технології додатків, але вона хоче найняти невелику команду для співпраці з громадою з метою розвитку партнерства з місцевими органами влади та НУО в Україні для виявлення легального працюючого бізнесу ВПО. Вона також хоче розмістити рекламні оголошення в Інтернеті для української діаспори і біженців на веб-сайтах, які вони часто відвідують.
- Погоджується грант на суму 250 000 доларів США. 100 000 доларів надаються фінтех-компанії для компенсації витрат на невелику команду по роботі з громадами та на підтримку місцевих НУО в Україні для виявлення та перевірки компаній ВПО, щоб переконатись, що вони працюють законно і кошти використовуються на ведення діяльності. Ще 50 000 доларів надаються для розміщення реклами на ключових веб-сайтах для емігрантів і біженців. 100 000 доларів виділяються у разі отримання з-за кордону 1 млн. доларів на адресу підприємств ВПО.



USAID
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ



