

УДК 368.811.3:334.012.64 (477)

## ГАРАНТІЙНІ СХЕМИ ПІДТРИМКИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

*Колеснікова Г. В., Ляшенко В. І.*

---

*В статті досліджено практика впровадження схем гарантування в розвинених країнах. Розглянуто схеми надання фінансових гарантій кредитування малого бізнесу. Запропоновані схеми для запровадження фінансового гарантування кредитів малому бізнесу в Україні.*

**Постановка проблеми.** Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентної економіки держави є розвиток малого бізнесу. Його розвиток залежить від фінансового забезпечення поточної діяльності. Відсутність у господарській системі стійкого джерела фінансування, та спрощеного доступу до нього суб'єктів підприємницької діяльності для відтворення капіталу, зумовлює падіння конкурентоспроможності підприємств, зниження обсягів виробництва товарів і послуг, недостатнє використання нових технологій. З огляду на це, особливого значення набуває кредитна підтримка малого бізнесу фінансовими установами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі над проблемами розширення фінансування малого підприємництва працювало багато вчених-економістів, зокрема: Р. Джуччи [1], С. Дрига [2], Н. Руцишин [3], В., В. Чевганова [4], В. Чеверда [4] та ін. Проте безліч питань, пов'язаних з механізмами додаткового фінансування малого підприємництва так і не вдалося вирішити. Актуальність зазначеної проблеми та відсутність практичних рекомендацій щодо її вирішення зумовили основні напрями дослідження.

**Постановка цілей.** Метою роботи є запровадження нових механізмів фінансової підтримки діяльності малого бізнесу з застосуванням форм надання державних гарантій для активізації кредитування малого підприємництва фінансовими установами України.

**Виклад основного матеріалу.** Фонди гарантування кредитів являють собою інструмент стимулювання інвестування малих підприємств за допомогою часткового прийняття на себе кредитних ризиків фінансових установ. У той же час, вони є формою захисту фінансових установ від високих ризиків кредитування малих підприємств особливо на середньостроковий і довгостроковий періоди.

У разі, коли рентабельні проекти малих підприємств відповідають вимогам кредитних установ, але не мають достатнього забезпечення, гарантійні фонди за допомогою фінансових гарантій надають підтримку

малим організаціями або різним галузям економіки з метою полегшення доступу до фінансових ресурсів, необхідним для розширення і розвитку підприємств.

Дрібні і середні підприємства є основною цільовою групою, для якої існує більшість схем гарантування кредитів. У багатьох країнах, особливо в країнах з перехідною економікою, гарантійні фонди створюються і підтримуються державними інститутами або являють собою неприбуткові організації, що свідчить про їх участь у розвитку економіки країни.

Більшість гарантійних фондів надають гарантії, що повинні відповідати певним вимогам. Проекти уважно вивчаються і відбираються на основі економічно-фінансового прогнозування, який демонструє рентабельність, тому що позичальник несе відповідальність за узятим зобов'язанням.

Оскільки завдання гарантійних фондів полягає у розвитку певних секторів економіки, пріоритет віддається проектам, які можуть позитивно вплинути на цей розвиток і відносяться до певних видів діяльності, певним регіонам, малим і середнім підприємствам, сільському господарству, молодим (недавно створеним) підприємствам, інноваційним технологіям, захисту навколишнього середовища і т.д.

В економіці європейських країн присутність гарантійних фондів досить велика: число фондів досить значне, вони надають послуги більш ніж 2 мільйонам малих і середніх підприємств, а сума наданих гарантій досягає 40 мільярдів євро.

У нових фінансових умовах (Basel II) актуальність розвитку інфраструктури гарантійних товариств та формування ефективної системи гарантій росте, що передбачає розробку нових гарантійних схем фінансово-кредитної підтримки малого та середнього підприємництва, що полегшують доступ позичальників даної сфери до банківських кредитів у випадках, коли вони мають недостатню заставне забезпечення, відсутній достатній досвід роботи або кредитна історія. Цільовим ринком гарантій є мікро- і малі підприємства з обмеженими фінансовими потребами. За своєю природою цей цільовий ринок включає компанії, які відчувають труднощі в одержанні кредиту. Гарантійні схеми в ЄС на практиці розрізняються зважаючи різних економічних, історичних та правових умов, що існують між державами - членами ЄС. Більшість гарантійних схем створювалось для надання кредитних гарантій, інші були створені для категорії банків розвитку з метою розширення можливості використання безлічі інструментів по відношенню до МСП. Треті схеми орієнтовані на інші сегменти ринку. В даний час в ЄС існують деякі види організацій, які надають гарантії МСП (табл. 1).

Аналізуючи діяльність гарантійних установ з точки зору цільового ринку відзначимо, що в більшості країн ЄС цільовий ринок надання гарантій МСП мультисекторальний, оскільки гарантійні фонди та установи диверсифікують свої ризики. Так, у Франції фонд Socama надає гарантії підприємствам, починаючи з ремісничого сектору і закінчуючи сферою торгівлі та послуг. Італія також є виключенням.

Таблиця 1.  
Система гарантій фінансово-кредитної підтримки МСП в ЄС [5]

Гарантійна установа	Країна	Власні фонди, тис. євро	Обсяг наданих гарантій, тис. євро	Обсяг виданих гарантій, тис. євро	Кількість МСП, що отримали підтримку, од.
A.W.S.	Австрія	57 800	370000	105 600	8 734
Burgschaftsges	Австрія	13 600	48 900	19300	858
SCM/MOB	Бельгія	16964	42 833	13 868	4900
Sowalfin	Бельгія	50697	80961	40 746	1657
CMZRB	Чехія	122 620	252 340	87170	2000
Vaeksfonden	Данія	305 248	128 686	17 723	961
RredEx	Естонія	6 118	17 150	10126	360
Finnvera	Фінляндія	368 739	758 500	407100	4751
Socama	Франція	67209	1 517 733	564900	260737
Siagi	Франція	43 972	662 022	131 648	43 806
Sofaris	Франція	327 556	5 810224	1 991 000	300 000
Burgschafts-banken	Німеччина	290000	5 040 719	906095	42 822
Hitelgaranria	Угорщина	79190	456 898	434000	15 806
AVHGA	Угорщина	46159	147 914	114 810	16295
Fedartfidi	Італія	580700	3 589 000	2 091 038	654 837
Federconfidi	Італія	421 225	2 569 743	1 475 590	45 738
Fincredit	Італія	169921	1 723 220	965 005	32 916
Federasconfidi	Італія	235 515	2 621459	1 175 391	157 054
Federfidi	Італія	67 599	719 041	553 108	70000
Fondo Interbancario	Італія	341 796	7 298224	1518431	193 194
Lnvega	Литва	6 012	9278	7 316	255
Rural Credit Guarantee Fund	Литва	12 318	55 422	51958	752
BBMKB	Нідерланди	-	1 269 000	357000	18 817
SPGM/SCM	Португалія	21 108	126 461	65 814	900
SZRB	Словаччина	72 758	57 118	26 240	3 206
FGC Rural	Румунія	11 321	24058	40431	-
RLGF SMEs	Румунія	5 766	5 273	3 549	-
NCGF	Румунія	10143	6137	10663	158
SGR/CESGAR	Іспанія	337 861	2 829271	1 255 719	69010
Teskomb	Туреччина	57 200	492 000	392 715	390 000
Kredi Garanti Fonu	Туреччина	5 495	19 704	8400	-
<i>Всього...</i>		3 847 362	37 351 603		

Тут кожне з п'яти великих підрозділів (федерацій) гарантійної установи Confidis обслуговує конкретну сферу малого бізнесу: промисловість, «дрібну» промисловість, ремісниче виробництво, торгівлю, послуги і туризм. Сільськогосподарський сектор часто обслуговується спеціалізованими постачальниками гарантій (Литва, Угорщина, Румунія, Італія, Бельгія) чи окремими програмами гарантійних фондів (Словаччина). Сільськогосподарські гарантійні фонди (суспільства) проте часто розширюють сферу своєї діяльності в цілях розвитку сільського господарства, що в цілому узгоджується з європейською політикою і сприяє диверсифікації фермерської діяльності по відношенню до сільського туризму або до виробництва зелених товарів споживання. У загальному вигляді цільовий ринок надання гарантійних схем в ЄС можна проаналізувати за двома підставами. З точки зору розміру - це мікро- і малі підприємства (підприємства індивідуальної трудової діяльності, сімейні компанії, партнерства) з обмеженими фінансовими потребами. Середній розмір гарантії при наданні кредитної підтримки малим підприємствам по країнах ЄС, як показав аналіз, склав опт 25 000 до 200 000 євро. Важливо відзначити, що дані суми гарантії набагато нижче порога Basel II за роздрібними кредитами (1 млн. євро). За об'єктом надання гарантії - це цільовий ринок для мікро- і малих компаній, які відчувають труднощі в отриманні кредиту та (або) не мають необхідного рівня кредитоспроможності (start-up підприємства або нещодавно створені підприємства (менше 3 років)).

Другий критерій - спектр пропонованих продуктів гарантій - залежить від різних факторів, які включають процедури оцінки ризиків, правового середовища в країні (наприклад, складності процедури банкрутства), термін гарантії, її масштаби охоплення та пов'язані з цим витрати. Гарантія в країнах ЄС може бути представлена в різних формах, так як її методологія передбачає адаптацію сутнісних характеристик гарантії до різних ситуацій бізнесу. Це дає значну перевагу в тому випадку, якщо гарантійний продукт адаптований до конкретної ситуації малого бізнесу. Надання більш складних гарантійних продуктів при реалізації гарантійних схем в ЄС супроводжується, як правило, додатковими функціями, такими як коучинг, наставництво для бенефіціара малого підприємства. Види гарантійних продуктів, вживаних в різних гарантійних схемах, представлені в табл. 2. У ЄС найбільш поширене надання гарантій з метою стимулювання створення нових підприємств, виходу на нові ринки, передачі бізнесу.

Гарантійні продукти, знижуючи ризики банків по кредитах, виданих малим і середнім підприємствам, здатні дати імпульс процесу кредитування саме в тих випадках, коли ринок виявляється не в змозі забезпечити необхідне цим підприємствам фінансування. За рахунок компенсації слабких сторін підприємства потенційний позичальник може розраховувати на доступ до кредиту на таких умовах, на які без участі гарантійних установ він не міг би розраховувати.

Таблиця 2.

Види гарантійних продуктів, вживаних в різних гарантійних схемах в ЄС

Продукт	Особливості надання гарантії в різних гарантійних інститутах ЄС
Гарантії для старт-апів в сфері малого бізнесу (business start-ups products)	гарантійна установа Sofaris керує спеціальним фондом, створеним для компаній на ранньому етапі розвитку. Гарантія поширюється на суму до 70% кредиту замість 40%
	гарантійна установа SBS Великобританії організувало спеціальний гарантійний фонд (Phoenix Fund Guarantee), призначений для полегшення зовнішнього фінансування фінансових інститутів суспільного розвитку (CDFIs). Гарантія може покривати до 100% від капіталу і належних відсотків
	гарантійна установа Bbigschaafsbanken запустило систему Bbigschaft Ohne Bank. Підприємець звертається до гарантійне товариство, яке проводить аналіз його кредитної справи за допомогою експертів. Далі гарантійна облигація надається позитивно оціненим позичальникові. Банк втручається на стадії, коли кредитна заявка вже завершена, а покриття частково забезпечено. Деякі види наданих гарантій супроводжуються комплексом супутніх послуг, які дозволяють полегшити діяльність start-up бізнесу. Мережа Bbigschaftbanken нараховує 42% start-up сфери малого бізнесу у своєму кредитному портфелі
	гарантійна установа AWS керує програмою Nachfolge Bonus, яка складається з ощадного рахунку з додатковим бонусом, якщо ці кошти будуть використані в якості власних коштів на створення бізнесу. Бонус-премія фінансується за рахунок Торгово-промислової палати, федеральних земель і AWS. гарантійна установа AWS також може надавати гарантії за кредитами
Гарантії до мікрокредитів (micro credits guarantee) (максимальний розмір мікро кредит а -25 тис. євро)	гарантійна установа Socama Express Loan не вимагає застави на активи підприємця. Критерії прийняття рішень спрощені. Строк прийняття рішення до 3 днів
	гарантійна установа Confidi Sardegna (гарантійне товариство Сардинії) є членом гарантійної установи Fedartfidi. Установою розроблені мікрогарантії на основі гнучкого процесу рішення із застосуванням спрощених критеріїв оцінки
	гарантійна установа Sociades de Garantia Reciproca в Іспанії надає контргарантії в розмірі 75%, що дозволяє приймати великі ризики. Деякі іспанські регіони субсидують процентні ставки, щоб зробити продукт більш привабливим для малого бізнесу
	гарантійна установа Socamut - це спеціалізований дочірній фонд Sowalfin, який створено за підтримки Європейського фонду регіонального розвитку в цілях перестраховання гарантованих кредитів, виданих Walloon Mutual Guarantee Societies (товариствами взаємних гарантій) на більш сприятливих умовах і із застосуванням спрощеної процедури надання мікрокредитів

Продовження таблиці 2

Гарантії на розвиток бізнесу (guarantee for growing companies)	гарантійна установа Vaekstkaution в Данії надає підтримку малим підприємствам з високим потенціалом зростання: гарантія поширюється та розробку нових продуктів, концепцій, методів виробництва чи просування та ринки. Процес прийняття рішень займає менше 5 днів за кредитами від 10 до 670тис. євро. Гарантія складає 3% протягом 1-го та 2-го року, потім гарантія становить до 1,5% протягом наступних років
гарантії для інтернаціоналізації малого бізнесу (guarantee for business internationalization)	гарантійна установа AWS надає гарантію австрійським малим підприємствам, які переслідують мету інтернаціоналізації бізнесу. Ставка гарантії обмежена 0,5% в рік, а рівень гарантійної захисту високий (80%). Ставка гарантії по дефолту становить 1%
Гарантії на трансферт бізнесу (business transfer guarantee)	гарантійна установа Siagi спеціалізується на передачі та наступності мікропідприємств. Банкіри зацікавлені в професійній експертизі, проведеній Siagi, і на основі цього експертного висновку вони надають гарантію захисту в розмірі від 35 до 45% на фінансові втрати малого підприємства
Гарантії на потреби оборотного капіталу (guarantee for working capital needs)	гарантійна установа Nitelgarancia розробило гарантії, пов'язані із застосуванням кредитної картки. Гарантія забезпечує повне покриття та операцію зняття коштів з картки при оплаті постачальникам за рахунок коштів гарантійного рахунку гарантійна установа Sofaris надає покриття на управлінські або інші технічні зобов'язання, які повинні взяти на себе малі підприємства у відповідності з ринковими, договірними або правовими зобов'язаннями
Гарантії на інновації (innovation guarantees)	гарантійна установа Sofaris управляє фондом Biotechnology, який надає малим підприємствам «гібридне фінансування», поєднуючи можливості кредиту та гарантії венчурного капіталу. гарантійна установа Sofaris встановило договірні партнерські відносини з 16 компаніями венчурного капіталу та надає їм 50%-ву гарантію на 10 років (70%-ную для підприємств з терміном ведення бізнесу менше 3 років) гарантійна установа AWS запускає програму стимулювання виробничих інвестицій і високих технологій. Гарантія в розмірі 80% «прикріплена» до кредитів (максимальний розмір - 1 млн євро). Премія складає від 0,5 і 1,5% в залежності від ризику. Премія та отриману спільну прибуток також може бути застосована гарантійна установа ВВМКВ надає ряд особливих умов для інноваційної діяльності: покриття процентної ставки за кредитом в розмірі від 50 до 66%. Термін гарантії - до 12 років. Може надаватися пільговий період терміном та 3 роки

Завдяки гарантійним схемами кредити можуть видаватися на більш довгий термін або на більш сприятливих умовах (наприклад, можливе встановлення початкового пільгового періоду, може не знадобитися застава особистих активів або може бути надано кредит на здійснення інвестицій в нематеріальні активи).

Насамперед в підтримці малого бізнесу та розвитку систем гарантування має бути зацікавлена держава. Можливість активного залучення гарантійних фондів у фінансування деяких найважливіших секторів національної економіки, щодо яких у кредитних установах є певні резерви, продемонструвала позитивний вплив на розвиток економік різних країн (Румунії, Угорщини, Чехії, Словаччини та т.д.).

Досвід цих країн дозволяє узагальнити і виділити основні критерії діяльності гарантійних фондів для ефективного розвитку ринку послуг з надання гарантій. Метою фінансових гарантій, що надаються є забезпечення доступу підприємців до отримання кредитів у випадках, коли наявної застави недостатньо для їх забезпечення.

Структура фондів гарантування кредитів відрізняється в залежності від їх фінансування. У процесі кредитування можуть брати участь, порізно кооперуючись, держава, банки, інші фінансові установи, а також одержувачі кредитів.

Для успішної діяльності фондів гарантування кредитів необхідні наступні істотні елементи:

- достатній початковий капітал і уважне фінансове управління;
- ретельне і детальне визначення рівня допустимого ризику;
- здатність оцінки ризику;
- підвищений рівень незалежності;
- сегментація різних видів допустимих ризиків;
- відповідне помісячне спостереження за ризиком;
- тісна співпраця і регулярні взаємовідносини з банками;
- максимальний рівень гарантування інвестицій - 75%;
- участь позичальника у фінансуванні;
- наявність спеціалізованої організації з управління фондом.

Контроль і оцінка:

• Контроль та оцінка повинні здійснюватися регулярно і постійно. Товариство (фонд) повинно в будь-який момент знати рівень гарантованого капіталу.

• Передбачувані ризики повинні бути правильно оцінені, а реальні ризики - виміряні;

• Оцінка зв'язується з прийнятим до уваги розмножувальним ефектом, відповідно до допустимим рівнем ризику;

• Гарантування збільшує вартість фінансування, але в той же час компенсує відсутність гарантій позичальника.

В ході використання механізмів гарантування кредитів в Європі було виділено ряд рекомендації за окремими аспектами [5]:

1. Оцінка гарантування проекту.

Повинна бути незалежною, заснованої на вимірних, з точки зору економіки, критеріях, брати до уваги професійні та психологічні аспекти, а також відповідати загальній схемі, характерній для такого роду проектів.

2. Додаткова властивість схеми гарантування кредитів.

Система гарантування повинна в значній мірі покрити запитувані позичальником гарантії і внаслідок цього стимулювати прояв вільної

ініціативи. Система гарантування може служити орієнтиром для інвестицій в певні галузі економіки. Також вона дозволяє ретельно аналізувати запитувані кредити і в результаті негайно відхиляти неприпустимі ризики. По даній системі гарантуються не тільки кредити, але й інвестиції в капітал.

### 3. Попередження систематичного використання гарантійних фондів.

Так як гарантування збільшує вартість кредиту, конкуренція між банками дозволить уникнути систематичного використання гарантійних фондів. З метою обміну досвідом та представлення спільних інтересів гарантійні суспільства об'єднуються в різні союзи, асоціації до яких можуть входити суспільства взаємних гарантій, гарантійні фонди, державні банки розвитку і кооперативи по кредитуванню.

Моделі надання гарантій діляться на: державні та змішані (приватні / державні). Приклади державної форми можуть бути знайдені в Адміністрації малим бізнесом, США. Прикладом змішаної форми, з переважанням державного капіталу, є японські компанії. Змішана форма, з переважанням приватного капіталу, поширена в Європі (таблиця 3). Це відомі компанії, існуючі у вигляді Товариств взаємних гарантій, де підприємцем-одержувачем гарантій є кожен їх член безпосередньо, або за допомогою підприємницьких кіл [1].

Таблиця 3.

Моделі надання гарантій в державах світу.

Правова форма, Сектор	Гарантійний фонд	Гарантійна програма	Гарантійне товариство
Державний	Африка та Центральна Америка, Європа без ЄС	США, Канада, Голландія, Великобританія, Мальта, Мексика, Чилі	Японія, Колумбія, Аргентина, Перу, Литва, Естонія, Австрія и др.
Часний / Змішаний	Румунія	-	Германія, Бельгія, Іспанія, Франція, Італія, Венгрія, Швеція, Турція и др.

Нижче в таблиці 4 представлені переваги Національної схеми надання гарантій в рамках суспільства взаємних гарантій. Гарантійні схеми, знижуючи ризики банків по кредитах, виданих малим і середнім підприємствам, здатні дати імпульс процесу кредитування саме в тих випадках, коли ринок виявляється не в змозі забезпечити необхідне цим підприємствам фінансування. За рахунок компенсації слабких сторін підприємства потенційний позичальник може розраховувати на доступ до кредиту на таких умовах, на які без участі гарантійних установ він не міг би розраховувати.



Таблиця 4.

## Переваги Національної схеми надання гарантій

Малі підприємства	Державні органи	Фінансові установи
Більш зручний доступ до кредиту	Стимулювання малого бізнесу	Покриття ліквідною гарантією
Тривалий термін по низхідній ставці комісійних	Ріст інвестицій	Кваліфікована гарантія
Доступ до адаптованих гарантій	Збільшення числа зайнятих	Скорочення сум, виділених на покриття ризику.
Доступ до консультування	Ріст конкуренції	Збільшення обсягу клієнтів
Розширення конкуренції	Збільшення обсягів виплати податків	Зменшення витрат на аналіз
Доступ до інформації	Розповсюдження політики	Зменшення витрат на моніторинг
Залучення в підприємницькі кола	Більш висока ефективність та прозорість	Забезпечення гарантійних портфелів

Завдяки гарантійним схемами кредити можуть видаватися на більш довгий термін або на більш сприятливих умовах (наприклад, можливе встановлення початкового пільгового періоду, може не знадобитися заставу особистих активів або може бути надано кредит на здійснення інвестицій в нематеріальні активи).

Розглянемо декілька схем надання гарантій на прикладі гарантійного товариства:

1) Найбільш поширений шлях - це безпосереднє звернення до банку:

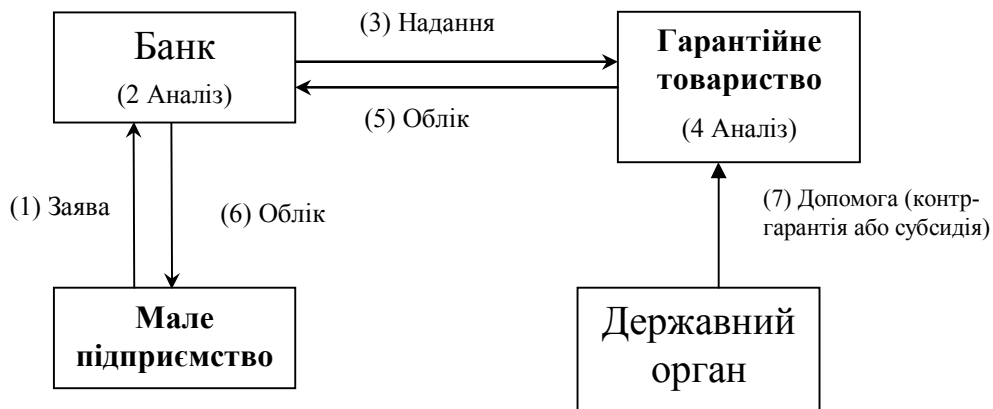


Рис. 1. Схема надання гарантії після безпосереднього звернення до банку (пасивне адміністрування гарантії).

2) Інший шлях, менш поширений - це консультування з Гарантійним товариством в першій інстанції - метод, часто використовуваний в Італії і практикований в Німеччині:

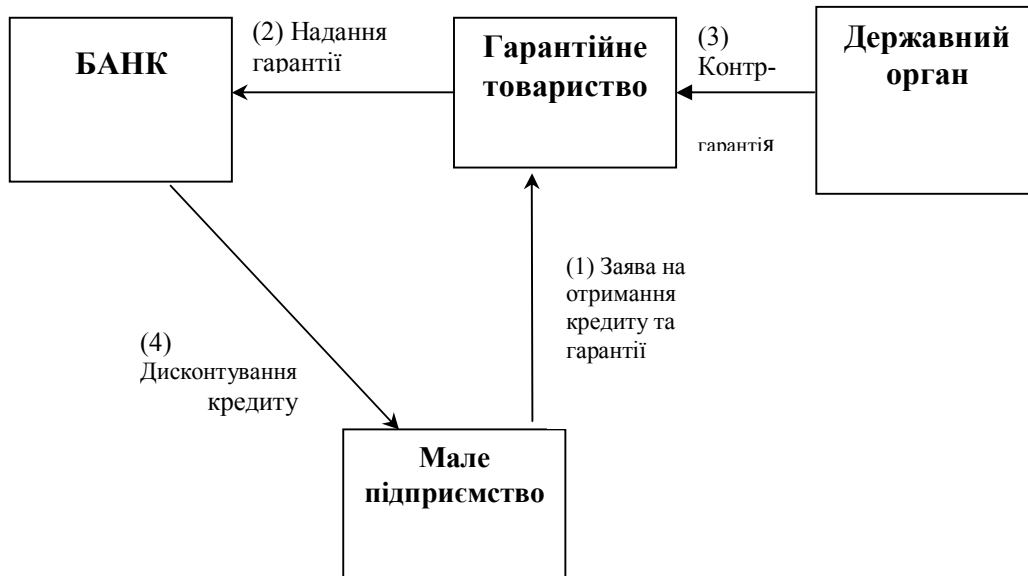


Рис. 2 Схема надання гарантії з подачею заяви безпосередньо до гарантійного товариства(активне адміністрування гарантії).

Надання та адміністрування гарантій здійснюється:

- активно, коли гарантійне товариство аналізує пропозицію про кредитування та несе відповідальність за якість гарантійного портфеля;
- пасивно, коли гарантійне товариство автоматично надає гарантію (на основі простої процедури) і не несе відповідальності за якість гарантійного портфеля.

Тим не менш представлені гарантійні схеми не позбавлені деяких недоліків, а саме:

- гарантійні суспільства або фонди покривають лише частину ризику;
- гарантійні схеми можуть знизити ступінь строгості перевірки банками нових заявок на отримання кредиту, оскільки зменшується ризик, який несуть банки;
- надання гарантій вимагає великої адміністративної роботи, і адміністративні витрати можуть перевищити позитивний ефект від дії гарантійної схеми.

Однак ці проблеми можна вважати не перешкодами у розвитку діяльності гарантійних установ, а скоріше завданнями з мінімізації негативних аспектів ведення справ.

Треба зазначити, що в приведених схемах на місці державного органу, який надає контр-гарантію, або просто фінансує Гарантійний фонд, можуть бути як державні органи так і приватні установи, зокрема

інвестиційні фонди, що зацікавлені у отриманні прибутку від інвестиційних вкладень. Тоді схема надання гарантії буде мати наступний вигляд (рис. 3)

Перевагами даної схеми є те, що розмір залучених гарантій може бути на порядок вищий а ніж фінансування гарантійних фондів лише з бюджетних коштів.

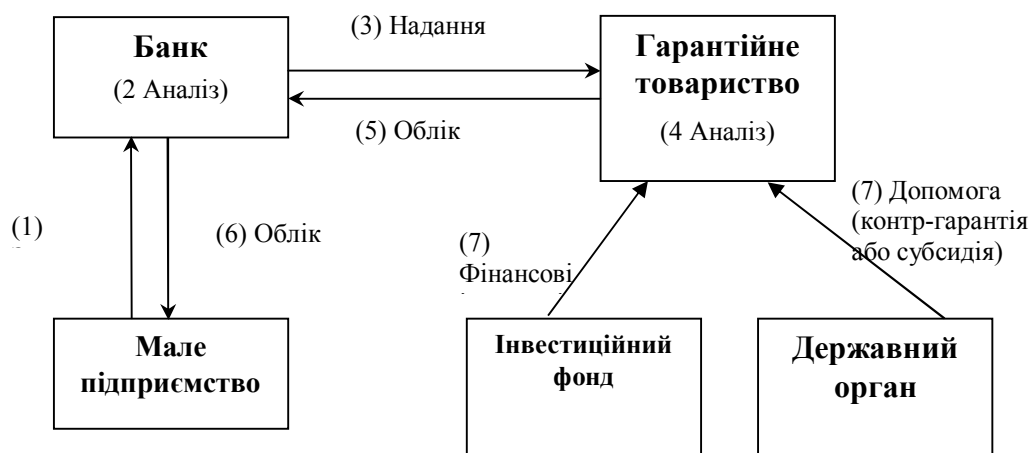


Рис. 3 Схема надання гарантії після безпосереднього звернення до банку(пасивне адміністрування гарантії) при участі як державних органів так і приватних інвестиційних фондів.

Також підвищення інвестиційної активності, як вітчизняних так і зарубіжних інвесторів у сфері фінансування малого бізнесу. Бо Гарантійний фонд, у зв'язку з участі в його фінансуванні держави є надійним партнером для розміщення фінансових коштів приватних інвестиційних фондів. Це зумовить поліпшення інвестиційного клімату в державі, та матиме позитивний вплив на економіку в цілому.

Щоб нівелювати ступінь підвищення ризику на дію гарантійних схем, у практиці розвинутих країн поширюється ряд обмежень, які включають:

- максимальний загальний обсяг зобов'язань по гарантійній схемі;
- максимальний розмір гарантії, який може надаватися одному позичальнику (це забезпечує достатню диверсифікацію портфеля);
- максимальний термін дії зобов'язання (як правило, термін дії гарантії становить від 5 до 15 років та узгоджується з терміном, на який виданий кредит, а середній термін погашення кредиту, забезпеченого гарантією, дорівнює 10 рокам);
- максимальний розмір надаваного покриття у відсотках від суми кредиту (у середньому він становить від 50 до 70%, для деяких схем опускається до рівня в 35-40%, а в ряді випадків досягає 100%)[5].

Найбільш доцільним є варіант, при якому гарантія не поширюється на всю суму кредиту і банк бере участь у розподілі ризику В системі, в

якій банки-кредитори повністю звільнені від кредитного та інших ризиків, існує небезпека зниження ступеня строгості перевірки ними кредитних заявок і тим самим зниження рівня їх відповідальності в процесі прийняття рішення про надання кредиту.

Таким чином, необхідно, щоб можливі збитки розподілялися між кредитором і гарантом.

Найбільш істотна роль гарантійних фондів проявляється при компенсуванні відсутності у малих підприємств заставного забезпечення відповідно до вимог кредитора.

Друга за значимістю роль гарантійних фондів полягає в розширенні доступу до фінансування для малих підприємств, які навіть при наявності достатньої застави відчувають труднощі у встановленні рівня їх кредитоспроможності. Це особливо важко за відсутності будь-якого досвіду або будь-яких відповідних фінансових звітів, що дозволяють спрогнозувати їх фінансовий стан у майбутньому (ця ситуація актуальна для переважної більшості підприємців-початківців, швидко зростаючих компаній, а також всіх підприємств, що стикаються з фінансовими труднощами).

Гарантійні фонди відіграють важливу роль в економічному розвитку країни. Їх діяльність в неблагополучних регіонах або районах, а також у високоризикованих секторах і сферах економіки має бути прирівняна до роботи фінансового сектора.

Гарантії являють собою важливі важелі управління позиковим капіталом і забезпечують більш вигідні умови кредитування, ніж одноразові гранти або субсидії. При цьому, як показує досвід країн ЄС, гарантійні схеми змогли збільшити підвищення ефективності діяльності не тільки малого та середнього бізнесу, але і кредитних банків навіть у фазі зниженого економічного циклу, в тому числі в періоди фінансових криз [5].

Формування і розвиток ефективних механізмів гарантій і взаємних гарантій в Україні дозволить забезпечити додатковими фінансовими ресурсами малі і середні підприємства, розширивши для них доступ до фінансування, що необхідно для їх сталого розвитку. При цьому важливо посилити роль і функції держави при побудові різних гарантійних схем і розробці гарантійних програм як на національному, так і на регіональному рівні на наступних пріоритетних напрямках:

1) встановлення юридичних і пруденційних обмежень. Дії гарантійних схем повинні бути засновані на впевненості в достатності капітальної бази гарантійних установ. Необхідно розробити єдині правила, що стосуються можливості управління гарантійними установами, деякі обмеження щодо ліміту їх зобов'язань, а також нормативи рівня ліквідності та платоспроможності;

2) здійснення контролю за легітимністю утворення грошових фондів гарантійних товариств (інститутів) та справедливостю реалізації фінансової підтримки з використанням гарантійних схем. Необхідно чітко визначити механізми та сфери відповідальності всіх учасників кредитної

системи та системи кредитування малого бізнесу. Доцільно прийняття нормативно-правових актів, для регламентації міжбюджетних відносин при плануванні та виконанні бюджетних інвестицій на фінансування державної підтримки малого підприємництва;

3) здійснення диверсифікації умов поручительства гарантійними фондами для надання цілеспрямованої підтримки підприємствам малого бізнесу в пріоритетних сферах, наприклад, інноваційним виробничим підприємствам;

5) залучення до участі у гарантійних схемах суб'єктів приватного інвестиційного сектору. Та сформувати єдину систему управління, що здійснює скоординовану роботу всіх ланок кредитно-гарантійної схеми, що в результаті має забезпечити ефективне функціонування системи гарантійних механізмів підтримки малого та середнього підприємництва.

#### *Література:*

1. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення / Р. Джуччі, Р. Кірхнер, В. Кравчук. – Берлін-Київ, червень 2010 року. – 17 с.

2. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : монографія / С. Г. Дрига. – К. : Вид-во "Либідь", 2009. – 442 с.

3. Руцишин Н.М. Перспективи розвитку банківського кредитування малого і середнього бізнесу / Н.М. Руцишин // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.3. – С. 271-274.

4. Чевганова В.Я. Фінансове забезпечення малого підприємництва / В.Я. Чевганова, В.В. Чеверда // Вісник Хмельницького національного університету : наук. журнал. – Сер.: Технічні науки. – Хмельницький : Вид-во ХНУ. – 2011. – № 2, т. 1. – С. 164-168.

5. Заболоцкая В. В. Механизм предоставления гарантий в европейском сообществе при кредитовании малого и среднего бизнеса и возможность его адаптации в российской федерации / В. В. Заболоцкая // Финансы и кредит, №5, 2012. – С. 37-47

#### *Abstracts*

**Kolesnikova G. V., Lyashenko V.I.**

#### **Scheme warranty support small business in Ukrain**

The paper investigates the practical implementation of guarantee schemes in developed countries. A scheme to provide financial guarantees for loans to small businesses. The schemes for the implementation of the financial guarantee loans to small businesses in Ukraine.