

ГАРАНТУВАННЯ КРЕДИТІВ МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВУ: ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Проведено дослідження світового досвіду використання гарантійних установ для підтримки малого підприємництва. Проаналізовано основні параметри діяльності фондів гарантування кредитів, товариств взаємного гарантування та інститутів мікрострахування. Визначено можливості впровадження схем гарантування та мікрострахування підприємств малого бізнесу в Україні.

Проведено исследование мирового опыта использования гарантийных учреждений для поддержки малого предпринимательства. Проанализированы основные параметры деятельности фондов гарантирования кредитов, обществ взаимного гарантирования и институтов микрострахования. Определены возможности внедрения схем гарантирования и микрострахования предприятий малого бизнеса в Украине.

The paper analyzes the world experience in usage of guaranty establishments intended for support of small enterprise. The basic parameters of activity of funds for credits guarantee, societies of mutual guarantee and institutes of micro-insurance are analyzed. The possibilities of introducing of guaranty plans and micro-insurance of small business in Ukraine are defined.

© Г.В. Колеснікова, 2009

Стабільне фінансування підприємницької діяльності в період ринкової трансформації економіки завжди було однією з актуальних проблем нестійкого зростання економіки. Підприємства малого бізнесу як у розвинутих країнах, так і в тих, що розвиваються, завжди мали труднощі з отриманням фінансової допомоги від банків і фінансових установ. Фактично більшість підприємств малого бізнесу починає свою діяльність без будь-якої початкової підтримки. Підприємець, як правило, отримує свою першу невелику частину фінансування, у якій у нього існує потреба, зі своїх власних заощаджень або за рахунок заощаджень своєї сім'ї. Також підприємства малого бізнесу схильні вважати, що без отримання коштів від кредитних установ їх розвиток є складним і не таким стрімким, як бажалося.

У процесі кредитування малі підприємства стикаються з проблемою надання банку забезпечення для отримання коштів у необхідному обсязі. Тому виникає потреба заміщення частини розміру забезпечення шляхом надання гарантій від третьої сторони. Також з огляду на те, що кредитування малого підприємництва є ризиковим, фінансова спроможність банків опиняється під значною загрозою, якщо не сформувавши гарантій повернення їх кредиту. Обидві сторони неодмінно потребують формування надійної системи гарантування. Іноземний досвід переконливо свідчить, що дієвими елементами цієї системи зазвичай є гарантійні фонди (державні, місцеві та інших форм власності), а також товариства взаємного кредитування. Ще однією системою захисту від певного ризику є мікрострахування.

Питання можливості запровадження схем гарантування кредитів широко розглядається в публікаціях зарубіжних авторів, зокрема Д. Крук, Р. Джуччі, І. Пелипась у роботі «Гарантийные фонды для предприятий малого и среднего бизнеса» [8] розглядають можливість створення гарантійних фондів для суб'єктів малого та середнього бізнесу як інструменту, що спрощує їх доступ до фінансового капіталу. Ці питання також розглядаються в публікаціях вітчизняних авторів С.В. Усенко, С. Григор'єва, В.І. Ляшенка, Т.В. Светличної. Зокрема, С.В. Усенко у статті «Гарантийный фонд в системе финансового кредитования предпринимательства» [25] зазначає, що гарантійні схеми розширюють можливість доступу до фінансових ресурсів, перш за все для підприємств, що розпочинають свій бізнес та мають високий темп розвитку; у публікації С. Григор'єва «Принципы створення та функціонування фондів кредитної гарантії» [11] запропоновано застосування фонду кредитних гарантій як організації, яка б приймала на себе значну частину ризику у процесі кредитування; у роботі В.І. Ляшенка та Т.В. Светличної «Кредитная инфраструктура малого бизнеса: ретроспектива и перспектива» [18] розглянуто особливості діяльності компаній взаємних гарантій та товариств взаємного гарантування кредитів у країнах Європи, а також пропонується поетапний підхід до

формування регіональної мережі спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних та кредитно-гарантійних закладів із розвитку малого підприємництва.

Питання мікрострахування розглянуто у статті російського автора Е.С. Гребенщикова «Мікрострахування – не вповне обычное страхування и не только для малоимущих» [10].

Однак необхідне більш детальне вивчення ролі держави та її можливостей із забезпечення розширення джерел фінансування підприємств малого бізнесу за рахунок надання державних гарантій при отриманні кредитів. У зв'язку з важливістю забезпечення доступу малих підприємств в Україні до необхідних обсягів фінансових ресурсів постає проблема

продовження пошуку та практичної реалізації нових ефективних шляхів вирішення проблем формування кредитно-гарантійних та мікрострахових установ. Особливо це актуально в жорстких умовах світової фінансової кризи, коли відбувається збільшення ризиків при кредитуванні і, як наслідок, банки зовсім припиняють кредитування.

Основною метою статті є узагальнення світового досвіду з питання державної підтримки підприємств малого бізнесу, а також обґрунтування необхідності залучення додаткових джерел фінансових ресурсів та державної підтримки для підприємств малого бізнесу шляхом розробки схем гарантування кредитів та мікрострахування як на основі коштів із державного бюджету, так і коштів комерційних організацій в Україні.

Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентно-ринкового середовища є розвиток малого бізнесу. Він значною мірою залежить від фінансового забезпечення його діяльності. Звідси особливого значення набуває кредитна підтримка малого бізнесу вітчизняними банківськими установами. Малий бізнес в Україні до сих пір стикається з безліччю проблем у процесі отримання банківського кредиту. При цьому розвиток таких підприємств без кредитних засобів не завжди можливий.

Відсутність у господарській системі стійкого джерела фінансування, спрощеного доступу до нього суб'єктів підприємницької діяльності для відтворення капіталу зумовлює падіння конкурентоспроможності підприємств, зниження обсягів виробництва товарів та послуг, недостатнє використання нових технологій.

Банківське кредитування потенційно є найефективнішим легальним джерелом ресурсів для малого бізнесу, як правило, кредитні кошти банків спрямовуються на задоволення регулярних потреб малих підприємств та довгострокові інвестиції. Кредитування являє собою особливий процес, який складається з ряду етапів, кожний з яких забезпечує вирішення певних завдань, а в сукупності досягаються головні цілі [19].

У літературі виділяють такі основні причини, чому підприємства малого бізнесу мають обмежений доступ до фінансування: кредитування малих підприємств зазвичай вважають ризикованим унаслідок мінливості обставин, з якими зіштовхуються підприємства малого бізнесу, їх уразливості до економічних змін; банки завжди мають упереджене ставлення і віддають перевагу кредитуванню великих корпоративних позичальників; високі банківські адміністративні витрати під час кредитування невеликих позичальників; брак у малих підприємств відповідних даних бухгалтерської звітності та іншої документації, яку вимагають банки, а також цінних паперів або кредитного забезпечення під позики [11, 2].

Чинниками, котрі обмежують можливості малих підприємств отримати банківський кредит, є, з одного боку, жорсткіші вимоги банків до малих підприємств щодо надання гарантій повернення кредиту унаслідок відсутності в останніх тривалої кредитної історії, підвищених виробничих ризиків, мобільності капіталу, а з іншого боку – властива малим підприємствам специфічна структура активів, у якій мінімальний внесок нерухомоті, що могло б служити заставою повернення кредиту. Крім того, банківський сектор більшою мірою орієнтований на обслуговування великих підприємств, що істотно підвищує витрати кредитування малих підприємств і приводить до підвищення ставок за кредитами. Для комерційних банків робота з клієнтами, які отримують незначні кредити (здебільшого це малі підприємства), є низькорентабельною.

Важливий бік справи – це забезпеченість кредиту. Сьогодні малі підприємства не в змозі виконати заставні зобов'язання, тому що вони не мають достатнього забезпечення або застава, яка ними пропонується, не досить ліквідна. Зрештою і проценти за кредити такі

високі, що навіть за сприятливих економічних умов повернути їх важко. Через неможливість отримувати кредити офіційно малі підприємства користуються послугами "чорного" ринку кредитів. Оскільки кредити видаються на певних умовах, то вони часто бувають такими, що затягують "молоді" малі підприємства у тенета тіньової економіки.

Отже, перед малими підприємствами постають такі проблеми, пов'язані з банківським кредитуванням: мале підприємство не може надати необхідного забезпечення для отримання кредиту; надто високі процентні ставки за кредитами; оформлення документів на кредит складне або забирає багато часу; термін кредитування недостатній.

На відміну від України, у Європі кредитуванню малого та середнього бізнесу міжнародні фінансові інститути надають великого значення. Так, у ЄС діє спеціальна програма, що передбачає розподіл фінансової допомоги, призначеної для кредитування малого бізнесу, через Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), інші європейські фінансові інституції.

У країнах Європи діє прийнята у 2000 р. Європейська хартія для малих підприємств (European Charter for Small Enterprises). Країни, що приєдналися до цього документа, розглядають малий та середній бізнес як ключовий елемент інновацій і створення нових робочих місць. Також країни зобов'язуються зосередити свою увагу на таких напрямках: освіта та підготовка кадрів; створення пільгових умов для швидкого запуску бізнесу; забезпечення доступу малого і середнього бізнесу до сучасної інформації та технологій; створення адекватної правової та податкової бази, що сприяє розвитку малого і середнього бізнесу [22].

Майже 40 країн приєдналися до Хартії та висловили свою відданість її принципам. Участь України у процесі Хартії передбачається Указом Президента та Резолюцією Кабінету Міністрів України, прийнятою в липні 2008 р. Уряд України повністю підтримує принципи Хартії і вважає їх упровадження вкрай необхідним для створення більш сприятливого середовища для розвитку малих підприємств в Україні, щоб вони змогли повністю розкрити свій потенціал та здійснити гідний внесок в економічне зростання країни.

Одним із 10 принципів Хартії є «доступ до фінансів», у рамках якого обов'язковим є впровадження схем гарантування кредитів малому підприємництву.

У світовій практиці для вирішення проблем високого ризику кредитування підприємств малого бізнесу та неможливості надання ними достатнього кредитного забезпечення багато країн запровадили схеми кредитної гарантії. Основною спільною рисою цих схем є те, що ризик кредитування в них розподіляється в узгоджених пропорціях між позикодавцем (банком або фінансовою установою) та гарантійною організацією. Такі схеми гарантують компенсацію банкам у випадку невиконання позичальниками їх зобов'язань за виданими кредитами, таким чином зменшуючи ризики кредиторів. Без таких гарантій кредити або не видавалися взагалі, або видавалися у меншому обсязі, який необхідний для розвитку підприємств малого бізнесу.

Світовий досвід показує, що схеми гарантування кредитів розробляються з метою збільшення надходжень капіталу в реальний сектор економіки, й особливо у розвиток малого підприємництва. Уряди країн, що впровадили такі схеми, бачили в них дві основні переваги. По-перше, це зменшує необхідність прямого виділення бюджетних коштів на підтримку підприємств малого бізнесу. По-друге, це сприяє розвитку навичок оцінки ризиків у кредиторів і позичальників, зміцненню довгострокових зв'язків між ними і в подальшому поступово приводить до ситуації, коли участь держави як гаранта стає необов'язковою.

Водночас є і негативні моменти в державних гарантіях. Насамперед, вважається, що вони можуть зробити і кредиторів і позичальників менш уважними до оцінки ризику при розробці умов кредитного договору, стимулювати надмірне звернення банків до гарантійних фондів. Однак досвід показує, що ретельно розроблені схеми гарантування кредитів мінімізують проблеми такого роду.

З метою впровадження й ефективного функціонування гарантійних схем міжнародними фінансовими інститутами і окремими країнами розроблені спеціальні документи. У них рекомендовані правила відбору позичальників та даються рекомендації щодо максимальних розмірів гарантій. Наприклад, для кожного окремого кредиту максимальний розмір гарантії не повинен перевищувати 50% від суми кредиту; максимальний обсяг усіх виданих під гарантію кредитів не повинен перевищувати загального обсягу гарантійного фонду більш ніж у 5 разів.

Це дозволяє мінімізувати неповернення кредитів і відповідно збитки як приватних фінансових інститутів, так і державного гарантійного фонду. Рекомендується також стягувати окремо плату на покриття адміністративних витрат щодо забезпечення гарантійних схем. Плата може мати форму або одноразового авансового платежу в гарантійний фонд у розмірі 1-3% від загальної суми, на яку надається гарантія, або щомісячного платежу, що розраховується залежно від залишкової суми, на яку надана гарантія. Для мінімізації ризиків гарантійний фонд повинен строго дотримуватися принципу диверсифікованості по галузях і категоріях позичальників, а також не перевищувати встановлених меж для розмірів окремих гарантій.

Механізм діяльності фонду у спрощеному вигляді складається з таких етапів:

1. Підприємство звертається до банку, а для забезпечення кредиту пропонує певну заставу.
2. Банк розглядає заявку та приймає рішення про те, що кредит може бути наданий тільки за умови надання додаткового забезпечення або ж нестача забезпечення буде покрита гарантійним фондом.
3. Підприємство звертається до гарантійного фонду за наданням гарантії та передає документи, які підтверджують намір банку надати кредит.
4. Гарантійний фонд розглядає заявку та приймає рішення про надання (або відмову) гарантії.
5. Підприємство проводить оплату гарантійному фонду за надану гарантію.
6. Банк, гарантійний фонд та позичальник укладають договір гарантії.
7. Банк та підприємство укладають кредитний договір.

Схематично механізм діяльності фонду подано на рисунку.

Додаткова необхідність упровадження схем гарантування кредитів зумовлена загальною економічною ситуацією, що склалася внаслідок світової фінансової кризи, яка завдала найбільшої шкоди фінансовій системі багатьох країн світу.

Для подолання наслідків кризи багато країн вживають заходи для посилення державного впливу на економіку. Зок-

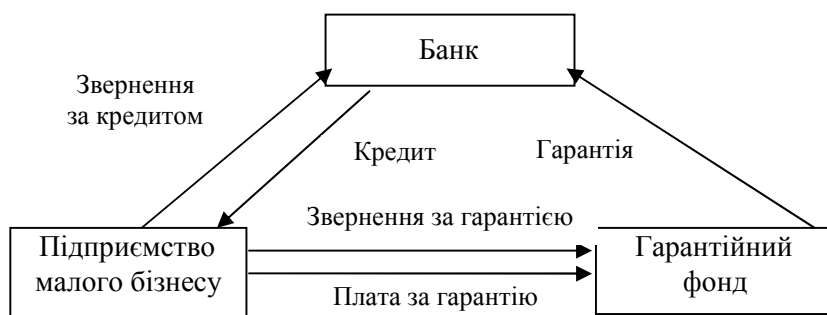


Рисунок. Механізм діяльності гарантійного фонду

рема, приймаються антикризові програми, що включають комплекс екстрених заходів із забезпечення фінансової допомоги підприємствам малого бізнесу, які в основному зводяться до трьох напрямів.

По-перше, підтримка рівня продажу і запобігання зменшенню обігового капіталу підприємств сектору малого бізнесу на основі надання експортних кредитів і гарантійних зобов'язань, полегшення податкового тягаря й надання відстрочки за податковими платежами, а також вживання заходів із скорочення строків платежів усіма партнерами ділових відносин і забезпечення безперервності грошових потоків.

По-друге, полегшення доступу підприємств малого бізнесу до фінансових ресурсів, своєчасне надання обігових коштів, реструктуризація кредитної заборгованості, розширення схем надання гарантій і поліпшення умов погашення діючих кредитів.

По-третє, здійснення фінансової підтримки підприємств малого бізнесу для забезпечення реалізації й завершення діючих інвестиційних та інноваційних проектів, що

мають високу комерційну привабливість із метою забезпечення можливості в найближчому майбутньому здійснити вихід на ринок з новими продуктами і послугами, які мають підвищений попит. Така допомога здійснюється шляхом надання інвестиційних грантів, пільгових кредитів і вживанням заходів із забезпечення прискореної амортизації основних засобів і цільовим фінансуванням науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

В антикризових програмах разом із заходами, націленими на стимулювання розвитку попиту та пропозиції, підтримку соціально безпечного рівня зайнятості, реалізацію комплексу заходів із підтримки ринку праці, проводяться активні заходи з підвищення кредитоспроможності банківської сфери, включаючи реструктуризацію банківського капіталу за чіткими правилами, які забезпечують поліпшення умов для фінансування підприємств малого та середнього бізнесу.

Розглянемо більш детально іноземний досвід гарантування кредитів малому бізнесу. З метою полегшення доступу підприємств малого бізнесу до фінансових ресурсів у більшості країн знайшли широке застосування комплексні заходи щодо лібералізації існуючих схем надання кредитних гарантій. Ці заходи мають допомогти сектору малого бізнесу у розв'язанні їх короткострокових проблем, пов'язаних з нестачею ліквідності. Однак в умовах подальшого погіршення макроекономічної ситуації ці заходи зможуть тільки відсунути на якийсь час проблему гострої нестачі ліквідності. В узагальненому вигляді в табл. 1 наведений основний перелік найважливіших заходів фінансової підтримки підприємств малого та середнього бізнесу, що були застосовані у різних країнах.

З наведених у табл. 1 даних видно, що абсолютна більшість країн зосередила свою увагу на створенні й розвитку системи гарантування кредитів для підприємств малого бізнесу. Найбільш активно застосовують широкий комплекс заходів фінансової підтримки малого бізнесу такі країни, як Італія, Франція, Нідерланди, Австралія й Канада.

Однією з найважливіших причин, що спонукали уряд на вживання подібних заходів в умовах кризи, є небажання банків надавати кредити підприємствам малого бізнесу через побоювання погіршення балансу між основним і обіговим банківським капіталом.

Таблиця 1

Розвиток кредитування підприємств малого та середнього бізнесу і системи надання кредитних гарантій [4]

Держава	Підтримка рівня продажу, забезпечення грошових потоків та надання обігових коштів				Поліпшення доступу до фінансових ресурсів та кредитів		Посилення інвестиційних можливостей	Збільшення основного та венчурного капіталу
	Фінансова допомога при експорті	Допомога в отриманні обігових коштів	Податкове послаблення	Прискорення процедур сплати державовлення	Створення та розвиток системи гарантування кредитів	Посередництво (П) та контроль (К) ситуації у сфері кредитування		
Австралія			+	+				
Австрія	+				+		+	+
Бельгія			+		+	П		
Великобританія				+	+			
Угорщина					+		+	+
Німеччина	+				+		+	
Греція					+			
Данія	+		+					+
Іспанія	+				+		+	
Італія	+	+	+		+	К	+	
Канада	+	+	+		+			
Люксембург	+				+			+
Мексика	+		+		+			
Нідерланди	+	+	+	+	+			
Нова Зеландія	+		+	+				
США					+	К	+	
Фінляндія					+			+
Франція		+	+	+	+	П	+	
Чехія	+				+		+	
Швейцарія	+						+	
Пд. Корея					+			

Японія					+		+	
Упровадження	12	4	9	5	18	2/2	10	5

Тому має місце широке застосування різних схем державного гарантування банківських кредитів для малого та середнього бізнесу, що є потужним інструментом фінансової підтримки цього сектору економіки (табл. 2).

Таблиця 2

Розвиток кредитування підприємств малого бізнесу та системи надання кредитних гарантій [4]

Держава	Напрями державної підтримки підприємств малого та середнього бізнесу
1	2
Австрія	Щорічний обсяг державних кредитних гарантій сягає 5,3 млрд. євро, в майбутньому планується збільшення ще на 400 млн. євро. Програма пільгових кредитів склала 600 млн. євро у 2009 р. Щорічний обсяг мікрокредитування складає 50 млн. євро з разовим кредитом 30 тис. євро
Бельгія	Працюють два фонди для підтримки підприємств малого бізнесу, що розпочинають свою діяльність («Партнерський фонд» та «Стартовий фонд») з капіталом у 300 млн. євро. Передбачено прискорення надання субординованих позичок через «Партнерський фонд» для реалізації інвестиційних проектів або для поповнення оборотного капіталу
Канада	Діють «Канадська програма фінансування МСП», щорічний бюджет програми складає 300 млн. дол., а також «Канадська асоціація кредитних гарантів», яка сприяє підприємствам малого бізнесу в одержанні кредитів
Фінляндія	У 2009 р. було збільшено верхню межу гарантування кредитів до 1,6 млн. євро для державних банків, що здійснюють кредитування підприємств малого та середнього бізнесу
Франція	Обсяг державного гарантійного покриття інноваційних програм складає 4 млрд. євро, які реалізуються агентством «ОСЕО». Основна частина цих програм націлена на розвиток інноваційних підприємств малого та середнього бізнесу і надання їм короткострокових кредитів
Німеччина	Державний банк KfW реалізує програму обсягом 15 млрд. євро, яка сприяє залученню приватних кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу. Реалізується національна програма з бюджетом 115 млрд. євро із надання кредитів та гарантійних зобов'язань для підприємств малого і середнього бізнесу із застосуванням нових фінансових інструментів
Греція	Реалізується програма «Фонду кредитних гарантій для малих та мікропідприємств» (TEMPME S.A.) щодо збільшення їх ліквідності. Починаючи з грудня 2008 р. у рамках цієї програми для надання обігових коштів підприємствам малого та середнього бізнесу було виділено 100 млн. євро у вигляді субсидій та 2,5 млрд. євро як гарантійне покриття кредитів
Угорщина	Реалізується програма протидії кризі обсягом 112 млн. євро з надання державних гарантій приватним банкам із кредитування підприємств малого та середнього бізнесу з покриттям 80% можливих фінансових ризиків, останні 20% гарантуються банками. Гарантії надаються за кредитами, які не перевищують 400 тис. євро. Державні гарантії для приватних банків, що кредитують підприємства малого та середнього бізнесу, збільшені з 1,8 до 3,6 млн. євро
Італія	З січня 2008 р. поновлено фінансування «Центрального фонду гарантування кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу», 70% фінансових ресурсів надаються для гарантування банківських кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу, а 30% – спрямовуються для фінансування «Консорціуму по гарантуванню кредитів», що складає 450 млн. євро на період 2009-2010 рр. Поступово обсяги фінансування цього фонду будуть збільшуватися
Японія	У грудні 2008 р. державою було спрямовано 21 трлн. ієн (≈ 218 млрд. дол. США) для підтримки національної системи гарантування та кредитування підприємств малого та середнього бізнесу. Це дозволило своєчасно надати 170 тис. підприємств малого та середнього бізнесу заїмів на загальну суму 3,9 трлн. ієн (≈ 40 млрд. дол. США). Через «Мережу страхових заїмів» було гарантовано 49,5 тис. кредитів на загальну суму 565 млрд. ієн (≈ 5,9 млрд. дол. США)

Закінчення табл. 2

1	2
Пд. Корея	Запланований обсяг кредитування підприємств малого та середнього бізнесу зростає на 35,7 дол. США за рахунок збільшення фонду державних гарантійних зобов'язань та поповнення основного капіталу приватних і державних банків. Обсяг гарантійних операцій складає 9,6 млрд. у 2008 р. та 18 млрд. дол. США у 2009 р.

Мексика	Політика Національної системи гарантування кредитів орієнтована на поліпшення можливостей доступу до фінансів для усіх типів підприємств малого та середнього бізнесу. Банк розвитку Мексики значно розширює кредитування підприємств малого бізнесу, що реалізують проекти у житловому будівництві, розвитку інфраструктури та оздоровленні економіки у сільськогосподарських районах. Цей банк також надає гарантії для фінансових посередників
Нідерланди	Гарантоване покриття для однієї компанії було збільшено з 1 до 1,5 млн. євро. Для стартуючих малих підприємств розмір гарантії був збільшений зі 100 до 200 тис. євро. Також близько 80 млн. євро було виділено для підтримки інших організацій, які забезпечують гарантування кредитів для підприємств малого бізнесу
Велико-британія	За допомогою «Системи фінансування гарантування підприємництва» через посередницькі банки до 31 березня 2010 р. буде здійснюватися програма гарантування кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу, що використовуються на розширення обігового капіталу та на інвестиційні проекти. На ці цілі виділено 1,3 млрд. євро для надання кредитів розміром до 1 млн. євро строком від 3-х місяців до 10 років для підприємств малого та середнього бізнесу з річним обігом не більш 25 млн. євро. Програма «Підтримки обігового капіталу» передбачає страхування загальних банківських ризиків при кредитуванні підприємств з річним обігом до 500 млн. євро. Уряд забезпечує банкам гарантійне покриття 50% ризиків на портфель кредитних зобов'язань обсягом до 20 млрд. євро із надання обігового капіталу підприємствам. Для надання екстреної фінансової допомоги місцевим підприємствам малого та середнього бізнесу при короткостроковій нестачі обігових коштів у кінці 2008 р. був створений «Регіональний кредитний фонд перехідного періоду» з капіталом 25 млн. євро, діяльність якого закінчилася 30.06.2009 р.

Для країн-членів Європейського Союзу (ЄС) застосування системи державного гарантування банківських кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу було додатково розширене рішенням Європейської Комісії про надання їм тимчасових повноважень по залученню субсидіарних гарантії і позик для інвестування в сектор малого та середнього бізнесу. У зв'язку із кризою у Франції була розширена норма гарантійного ризикового покриття кредитів для підприємств малого та середнього бізнесу до 90% порівняно з колишньою нормою, що становила 50-60% [4].

Як бачимо, гарантійні схеми мають досить велике поширення у країнах ЄС. Також доцільно приділити увагу досвіду тих країн, які за економічним розвитком ближчі до України, зокрема розвитку гарантійних схем у Білорусі та Росії.

Що стосується розвитку підтримки малого бізнесу в Білорусі, треба зазначити, що з 1992 р. там діє Білоруський фонд фінансової підтримки підприємництва. У 2009 р. Указом Президента Республіки Білорусь №255 «Про деякі заходи державної підтримки малого підприємництва» державна підтримка надається суб'єктам малого підприємництва шляхом надання Білоруським фондом фінансової підтримки підприємств фінансових ресурсів як на поворотній, так і неповоротній основі, майна на умовах лізингу (фінансової оренди), а також надання гарантії за пільговими кредитами, що надаються банками Республіки Білорусь. Пільговими кредитами є кредити, ставка за якими не перевищує ставки рефінансування, що встановлюється Національним банком Республіки Білорусь.

Гарантії надаються для забезпечення зобов'язань за пільговими кредитами, які надаються на фінансування збільшення виробництва експортної продукції (робіт, послуг), імпортозаміщення, інноваційної діяльності, створення енергозберігаючого обладнання, товарів та технологій, збільшення обсягів послуг, які надаються, а також створення чи збереження робочих місць.

Згідно з положенням «Про порядок надання Білоруським фондом фінансової підтримки підприємств гарантії» надання гарантії здійснюється суб'єктам малого підприємництва в межах розміру коштів, що встановлений правлінням Білоруського фонду фінансової підтримки підприємств. Гарантії надаються за кредитами, де частка участі позичальника власними коштами становить не менш 30 відсотків від розміру кредиту. Розмір гарантії по одному кредиту не може забезпечувати більш 70 відсотків від розміру кредиту. Загальний розмір суми, на яку надається гарантія одному суб'єктові малого підприємництва, не повинен перевищувати 30 відсотків від суми всіх коштів, призначених на ці цілі. Гарантії не забезпечують повернення відсотків і інших зобов'язань, що впливають із кредитного договору, крім повернення основного боргу. Гарантії не надаються по кредитах, виданих позичальникам, які: 1) не надали необхідних документів у повному обсязі; 2) повідомили про

себе недостовірні відомості; 3) перебувають у стадії реорганізації, ліквідації або у встановленому порядку визнані економічно неспроможними; 4) мають прострочену заборгованість по раніше отриманих кредитах, поворотних бюджетних коштах, платежах у бюджет і небюджетні фонди; 5) збиткові на дату обігу.

За надання гарантій із суб'єктів малого підприємництва стягується плата в розмірі 5 відсотків від розміру гарантії. Термін дії гарантії не може перевищувати 3 роки. Білоруський фонд фінансової підтримки підприємців несе субсидіарну (додаткову) відповідальність щодо наданих гарантій. Платежі, зроблені на виконання договору гарантії за невиконання позичальником зобов'язань перед банком-кредитором, стягуються з рахунків позичальника зі стягненням відсотків зі сплаченої суми в розмірі ставки рефінансування, встановленої Національним банком Республіки Білорусь. Відсотки нараховуються починаючи від дня, наступного за днем здійснення платежу Білоруським фондом фінансової підтримки підприємців. Для забезпечення виконання договору гарантії фонд розміщує кошти на депозиті у банку-кредиторі на термін дії кредитного договору [20, 21].

Що стосується роботи гарантійних схем у Росії, то треба зазначити, що у кожному регіоні федерації існують свої обмеження щодо надання гарантій підприємствам малого бізнесу. Але найбільш успішним є впровадження даних схем у місті Москві, де надання державних гарантій здійснюється «Фондом сприяння кредитуванню малого бізнесу Москви».

Цей фонд створений з метою розвитку системи гарантування кредитів, позик і відносин лізингу суб'єктів малого підприємництва міста Москви. Метою діяльності фонду є забезпечення рівного доступу суб'єктів малого підприємництва до кредитних і інших фінансових ресурсів, розвиток у місті Москві системи кредитування малого підприємництва, системи гарантій і поручительств по зобов'язаннях малого підприємництва, згідно з кредитними договорами, договорами позики й лізингу, розвиток інфраструктури фінансування суб'єктів малого підприємництва на поворотній основі у формі кредитів, позик, лізингу машин і обладнання. Основним видом діяльності Фонду є надання поручительств по зобов'язаннях (кредитах, позиках, лізингових операціях тощо) суб'єктів малого підприємництва перед кредиторами, а також надання послуг, що відносяться до фінансового посередництва.

У липні 2009 р. за рішенням Піклувальної ради Фонду сприяння кредитуванню малого бізнесу Москви (протокол № 29) розпочата робота фонду з надання поручительств по зобов'язаннях суб'єктів малого підприємництва, що впливають із договорів, укладених ними про надання банківської гарантії.

Поручительства фонду надаються суб'єктам малого підприємництва по договорах про надання банківської гарантії, що укладені банками, із числа банків-партнерів фонду, що виявили бажання працювати за даною програмою. Винагорода фонду за надане поручительство становить 1,75% річних від суми поручительства.

Поручительство фонду надається суб'єктам малого підприємництва: зареєстрованим у Реєстрі суб'єктів малого підприємництва Москви; тим, що мають адресу місця знаходження або проживання на території міста Москви; здійснюючим господарську діяльність на дату звернення за одержанням поручительства Фонду строком не менш 6 місяців;

по банківських гарантіях, виданих на строк не більш 3 років; тим, що не мають за 6 місяців, які передують даті звернення за поручительством фонду, порушень умов раніше укладених кредитних договорів, договорів позики, лізингу, банківської гарантії й т.п.;

тим, що не мають на останню звітну дату перед датою звернення за поручительством фонду простроченої заборгованості по нарахованих податках, зборах і інших обов'язкових платежах перед бюджетами всіх рівнів;

відносно яких протягом 2 років (або меншого строку, залежно від строку господарської діяльності), що передують даті звернення за поручительством фонду, не застосовувалися процедури неспроможності (банкрутства), у тому числі спостереження, фінансове оздоровлення, зовнішнє керування, конкурсне виробництво,

або санкції у вигляді анулювання або призупинення дії ліцензії (у випадку, якщо діяльність підлягає ліцензуванню);

тим, що надали забезпечення своїх зобов'язань за договором банківської гарантії в розмірі не менш 30% від розміру банківської гарантії;

тим, що сплатили фонду у встановленому договором поручительства порядку й розмірі винагороду за надання поручительства фонду.

Розмір одного поручительства фонду не може перевищувати 70% від розміру гарантії, зазначеного в договорі банківської гарантії, за яким надається поручительство Фонду, і в кожному разі поручительство фонду не може перевищувати 50 млн. руб., хоча це й буде становити частку, меншу ніж 70% від розміру гарантії.

У рамках виданого поручительства фонд не відповідає перед гарантом за виконання принципалом зобов'язань, що випливають із договору банківської гарантії в частині сплати відсотків за користування чужими коштами (ст. 395 ЦК РФ), неустойки (штрафу, пені), відшкодування судових витрат по стягненню боргу й інших збитків, спричинених невиконанням (неналежним виконанням) принципалом своїх зобов'язань перед гарантом за зазначеним вище договором.

Сукупний обсяг поручительств фонду, що одночасно діє у відношенні одного принципала, не може перевищувати 50 млн. руб.

Поручительство не може бути надане за договором про надання банківської гарантії, укладеному на строк понад 3 роки.

Відповідно до укладених угод про співробітництво такі банки мають право надавати банківську гарантію під поручительство Фонду сприяння кредитуванню малого бізнесу Москви: АКБ "Банк Москви" (ВАТ); КБ "Нафтовий Альянс" (ВАТ); Банк "Відродження" (ВАТ); "НОМОС-БАНК" (ВАТ); "Москомерцбанк" (ТОВ); КБ "ЮНІАСТРУМ БАНК" (ТОВ); Банк "Кредит-Москва" (ВАТ); АКБ "Держава" (ВАТ); КБ "Суднобудівний банк" (ТОВ); АКБ "Інвестиційний торговельний банк" (ВАТ); "Банк ВТБ 24" (ЗАТ); КБ "РОСПРОМБАНК" (ТОВ) [26].

Цікавим для України може бути й досвід взаємного гарантування кредитів за кордоном. Товариства взаємного гарантування кредитів (ТВГ) набули поширення ще на початку ХХ ст. у Франції як реакція дрібних підприємств на завзяте небажання банків надавати їм кредити [2]. Товариства функціонують у Франції й у теперішній час. ТВГ формуються позичальниками кредитів, які, вступаючи до товариства й сплачуючи грошові внески, одержують право на придбання гарантії товариства на кредити, які надаються банками. У випадку, якщо позичальник не здатний повернути кредит, за нього розплачується товариство. Джерелом коштів ТВГ є створений у рамках товариства гарантійний фонд. Даний фонд формується із внесків і комісійних за гарантію. Членство у ТВГ дає певні переваги для суб'єктів малого підприємництва (МП): гарантії ТВГ поширюють базу забезпечення кредиту: банк ураховує як забезпечення не тільки майно підприємства, але й фонди товариства; гарантії товариства дозволяють банку вважати, що він має справу із платоспроможним клієнтом, фінансове становище якого перевірене не тільки його співробітниками, але й підтвержене учасниками товариства, які, як правило, добре знають стан справ позичальника; товариство не є комерційною організацією на відміну, наприклад, від страхових компаній, у зв'язку із чим тут застосовуються досить низькі комісійні по гарантіях; створення товариств не потребує зовнішніх інвестицій, усі витрати покриваються членами товариства.

У такий спосіб ТВГ дають можливість суб'єктам МП залучати певну частину кредитів із приватних кредитних інститутів. Оскільки одержання позикових коштів для малих підприємств пов'язане із труднощами, міжнародні організації реалізують пілотні проекти, такі як об'єднання за принципом групової відповідальності. Наприклад, у Бангладеш проводиться кредитування під гарантію груп із п'яти членів, де кожен її учасник – підприємець – несе солідарну відповідальність і доступ до нового кредиту залежить від повернення попереднього. Цю своєрідну схему, за даними Міжнародної організації праці (МОП), використовують деякі банки, вважаючи, що вона гарантує повернення виданих кредитів [5, 90].

Бізнес у сфері взаємних гарантій у країнах Європейського Союзу існує вже кілька десятиліть і вважається важливим інструментом, що відкриває доступ МП до джерел

фінансування. Компанії взаємних гарантій (КВГ) являють собою особливу структуру, не будучи офіційно ні компанією з обмеженою відповідальністю, ні акціонерним товариством. З погляду капіталу компанії і зобов'язань її членів, такі компанії ідентичні акціонерним товариствам. Головна мета КВГ полягає в наданні гарантій своїм власним членам (власникам частки компанії); інші види діяльності, пов'язані з підтримкою МП, носять вторинний характер, і в законодавстві насамперед підкреслюється принцип забезпечення платоспроможності КВГ.

Досвід Іспанії дозволяє краще проілюструвати розглянутий інструмент фінансування МП [16, 5]. Наприкінці 70-х років ХХ ст. КВГ були визнані самостійним типом юридичної особи. У багатьох відносинах вони схожі на акціонерні компанії, і за відсутності спеціальних нормативних актів до них можна застосовувати закон про акціонерні товариства. Для виконання норм і правил ЄС, а також для зміцнення даної галузі в 1994 р. парламент Іспанії прийняв закон, що встановлює правову базу для КВГ (Закон 1/1994). КВГ займається в основному видачею гарантій (поручительств) МП. Ці гарантії дозволяють МП легше одержувати банківські позички, звільняючи від необхідності закладати всі свої власні ресурси в обмін на позички із зовнішніх джерел. КВГ поліпшують також умови кредитування, оскільки поєднують інтереси сотень МП. Крім цього, КВГ виявляють МП і інші послуги, включаючи надання інформації про наявні фінансові послуги, ділові консультації та інше. У законі, насамперед, підкреслюється необхідність підтримувати платоспроможність КВГ. Оскільки вони відносяться до групи фінансових установ, то й регулюються законами фінансового сектору без яких-небудь виключень. Це припускає застосування стосовно них строгих правил, що стосуються нагляду, платоспроможності, розкриття інформації. Закон 1/1994 увів у колишню нормативно-правову базу КВГ істотні зміни й доповнення. Колись дозвіл відповідних державних органів на створення КВГ зобов'язані були одержувати тільки ті компанії, які прагнули користуватися податковими й адміністративними пільгами. За Законом 1/1994 такий дозвіл зобов'язані одержувати всі КВГ.

Ще одна не менш важлива зміна стосується скасування так званого гарантійного фонду. Споконвічно вони існували для підвищення платоспроможності компаній, капіталу яких було окремо недостатньо для покриття зобов'язань перед третіми сторонами. Однак сам фонд належав членам КВГ, а компанія тільки управляла ним. Після закінчення періоду консолідації КВГ в Іспанії (кінець 70-х – початок 90-х років) було ухвалено рішення розпустити фонди, а їх активи злити із власними активами компанії як такі, що належали компанії й управлялися нею. Тому їх можна використовувати для виконання зобов'язань перед третіми сторонами. Однак закон передбачає створення так званого фонду технічних резервів, який належить компанії та у який державні органи можуть перераховувати кошти в рамках своєї політики підтримки розвитку підприємництва. З юридичного визначення КВГ випливає, що це – компанія, учасниками якої є МП, чия частка не може бути менше 4/5 і які особисто не відповідають за зобов'язаннями компанії перед третіми сторонами. За законом КВГ уважаються фінансовими установами, головна мета яких полегшувати доступ своїх членів до фінансових і інших послуг.

Відповідно до закону мета КВГ полягає в наданні особистих гарантій своїм членам, головним чином у формі поручительств. Такі гарантії можуть надаватися по зобов'язаннях, пов'язаних з основною діяльністю членів МП. КВГ можуть також надавати своїм членам консультації з фінансових питань, а в деяких випадках мати частки в компаніях і асоціаціях, що надають послуги МП. КВГ ні за яких умов не мають права видавати позички своїм членам. Для фінансування їх діяльності вони можуть випускати облігації, але тільки з дотриманням строгих правил, установлених урядом. У КВГ може бути два типи членів: 1) у всіх КВГ є постійні члени, тобто МП, що працюють у певній галузі або галузях і на певній території, зазначеній у статуті компанії. За законом у КВГ має бути не менше 150 засновників – постійних членів; 2) якщо це записано у статуті, то КВГ може мати у своєму складі також і "членів-заступників", які принаймні в одному відношенні відрізняються від постійних членів: вони не можуть звертатися за гарантією від КВГ, і їх участь у капіталі компанії обмежена.

Мінімальний капітал КВГ становить 1,8 млн. євро. Частки членів (усі однієї номінальної вартості) не є цінними паперами й не котируються на фінансових ринках. Мінімальний капітал компанії вказується в її статуті, і за законом він може бути збільшений не більш ніж у три рази. У юридичному плані поручительства й інші гарантії, які надають КВГ своїм членам, не мають спеціального статусу, тому вони мають відповідати певним вимогам, які формулюються у кожному окремому випадку, відповідно до положень статуту. Вони не можуть суперечити вимогам імперативних норм (Цивільний і Господарський кодекси й т.п.). Тому кожний учасник компанії зобов'язаний домовлятися з компанією про умови, на яких буде видана гарантія. Закон Іспанії 1/1994 передбачає також створення компанією зустрічних гарантій, мета яких – давати гарантії на гарантії, які надають КВГ. Вважається, що ці компанії додатково забезпечують стабільність системи взаємних гарантій.

Для створення КВГ потрібен дозвіл Міністерства економіки й фінансів. Статус юридичної особи вони одержують тільки після реєстрації в торговельному реєстрі. Їм необхідно зареєструватися також у Центральному банку Іспанії, де ведеться спеціальний реєстр КВГ, що дозволяє стежити за їх діяльністю. У жодного члена КВГ не може бути більше 5% від загального числа голосів. Член-заступник може мати до 50% голосів, якщо в компанії більше немає таких членів. Одне з основних питань, урегульованих Законом 1/1994, стосується спеціального капіталу й умов платоспроможності. Тут слід указати такі основні правила: 1) принаймні 50% прибутків компанії після сплати податків необхідно направляти в резервний фонд, мінімальний розмір якого втричі має перевищувати розмір мінімального капіталу компанії; 2) розподіл прибутку, що залишився серед членів, може проводитися тільки при виконанні ряду умов, причому більш строгих, ніж загальні правила, які застосовуються до акціонерних компаній; 3) підсумкова вартість облігацій, що випускаються КВГ, не повинна перевищувати розмір її власних ресурсів (капітал + резерви + фонд технічних резервів); 4) власні ресурси КВГ підпадають під дію тих же правил, якими керуються й інші фінансові установи; 5) мінімум 75% власних ресурсів КВГ повинні бути вкладені в коштовні державні папери, коштовні корпоративні папери, що продаються на вторинних ринках, і перебувати на банківських депозитах; 6) використання власних ресурсів і виконання вимог, що стосуються платоспроможності, є об'єктами контролю з боку Центрального банку [15, 60-62].

Адміністративний контроль КВГ здійснюють Міністерство економіки й фінансів і Центральный банк Іспанії. Згодом вищевказаний закон, який регулював діяльність КВГ, був відповідним чином доопрацьований урядом (королівський Указ 1644/1997). Тепер у цих компаній є кілька нових відмітних характеристик: обов'язкова присутність державних органів у складі її учасників; мінімальний капітал у розмірі 6 млн. євро; юридична форма – акціонерна компанія. Для їх створення також потрібно одержати дозвіл держави, і на них поширюються строгі правила щодо платоспроможності. У законі про КВГ містяться положення про адміністративний контроль КВГ, про санкції, що застосовуються, і про деякі податкові пільги. До основних податкових пільг належать звільнення від зборів, що стягуються при реєстрації компаній, при зростанні або зниженні їх капіталу, а також звільнення від платежів, що стягуються за офіційну реєстрацію гарантій у нотаріуса.

Поки в нашій країні в жодному нормативному акті немає навіть згадки про товариства взаємних гарантій. Установи типу кредитних кооперативів, кредитних союзів і товариств взаємного страхування не мають справи з гарантіями або вони, принаймні, не є основною метою їх діяльності. Більше того, МП і не зобов'язані створювати їх. Тому в Україні ще необхідно сформувати нормативно-правову базу для схем взаємних гарантій. Слід зазначити, що відповідний законопроект вже обговорювався, але справа далі його подання до Верховної Ради не пішла.

На думку деяких фахівців, за чинним законодавством МП ще не можуть об'єднати ресурси й утворювати юридичну особу, яка буде гарантувати зобов'язання, узяті його членами у процесі звичайної господарської діяльності. Дане твердження слушне лише в тому випадку, якщо КВГ будуть комерційними організаціями. Якщо ж розглядати КВГ як некомерційні організації, то діяльність їх цілком уписується в рамки вимог, пропонованих до некомерційних організацій. Однак у літературі поки немає будь-якої інформації щодо

існування хоча б однієї КВГ, незважаючи на очевидну значущість даного інституту для МП. Виявляється, що основна причина – у відсутності правового регулювання статусу цих товариств.

У цьому зв'язку пропонується в Господарському кодексі України ввести окрему статтю, що регулює правовий статус КВГ, порядок їх створення, функціонування й інші питання. Повинні бути чітко застережені правила членства (умови, права, обов'язки) фізичних і (або) юридичних осіб, прописані фінансові відносини між членами товариства і їх діловими партнерами. За КВГ слід закріпити статус юридичної особи. Такі організації повинні бути як комерційними, так і некомерційними. А якщо ні, то основною метою їх діяльності стане отримання прибутку, що буде суперечити інтересам їх членів. Доцільність закріплення норм про КВГ у рамках законодавства пояснюється тим, що такі товариства створюються саме для суб'єктів МП. Прийняття відповідних норм послужило б гарантією легітимності створення таких товариств.

У роботі [18] пропонується поетапний підхід до формування регіональної мережі спеціалізованих небанківських фінансово-кредитних установ із розвитку малого підприємництва з використанням механізму, аналогічного франчайзингу.

Висновки

1. Банківська система України ще мало пристосована до кредитування й роботи з підприємствами малого бізнесу. Хоча останнім часом на ринку кредитування малого та середнього бізнесу успішно працюють іноземні банки та програми за участю іноземного капіталу, зокрема схеми кредитування за підтримки ЄБРР, але проблеми доступності до фінансових коштів залишаються досить гострими. Також в Україні на сьогодні немає чітких системних законів про діяльність гарантійних фінансових установ, не розмежовано функції агентств, що регулюють іноземні інвестиції і сприяють їх залученню, а гарантування інвестицій є однією з найважливіших форм підтримки підприємництва [3].

Основна причина такого становища насамперед у тому, що витрати на обслуговування малого кредиту й великого приблизно однакові й тому банку вигідніше сконцентрувати зусилля на пошуках одного великого позичальника замість десяти малих. Такі обставини не сприяють розвитку бізнес-середовища й економіки в цілому. Тому влада повинна взяти на себе функцію державного регулювання фінансового сектору, який спрямований на надання кредитних ресурсів для малого й приватного підприємництва. Одним із практичних інструментів державного впливу на вищевказану сферу може бути застосування гарантійних схем.

2. Активне впровадження гарантійних схем в Україні обумовлено необхідністю: по-перше, подолання високих вимог від позичальників стосовно заставного майна, які пов'язані з реалізацією бізнес-проектів; по-друге, вибірковості підходу до кредитування банками при оцінці клієнта, не орієнтуючись тільки на високі показники офіційної фінансової звітності клієнта; по-третє, перевагами у кредитуванні малого бізнесу через обмеженість капіталу.

3. Гарантійні схеми не можуть розв'язати всіх проблем фінансування малих і середніх підприємств, вони суттєво розширюють можливості доступу до кредитних ресурсів. Тому держава в особі місцевих органів влади повинна взяти активну участь у створенні гарантійних фондів, особливо на місцевому рівні.

4. Кредитування підприємств малого бізнесу банками стимулюється не тільки за рахунок надання гарантій по кредитах. Для цього необхідно змінити саме ставлення банків до кредитів підприємствам малого бізнесу і відповідно методи їх роботи в цій сфері. Уряд має почати діалог із комерційними банками, щоб обговорити з ними фактори, здатні підвищити їх інтерес до фінансування цього сектору.

5. Уряд має продемонструвати свою прихильність ідеї розвитку інструменту гарантування кредитів, у тому числі виділивши досить відчутні засоби для створення Фонду гарантування кредитів, або ж продумати спосіб надання державних гарантій безпосередньо із засобів бюджету розвитку.

6. Необхідно чітко визначити цільову групу підприємств, для якої створюється механізм гарантування кредитів, у тому числі визначити максимальний розмір компаній, які одержать право користуватися гарантіями держави, установити галузеві пріоритети й т.п.

7. З метою зниження кредитних і супутніх ризиків бажано, щоб спочатку в цільову групу одержувачів кредитів на основі гарантій входили підприємства, що вже довели свою життєздатність. І тільки після апробації гарантійних схем і підтвердження, що вони можуть ефективно працювати, цільова група може бути розширена за рахунок менш фінансово благополучних, але таких, що мають відносно довгу кредитну історію, підприємств, а також за рахунок знову створюваних підприємств малого бізнесу. Основна ідея такого підходу – мінімізація ризику некредитоспроможності на початковому етапі, щоб не дискредитувати систему гарантування кредиту, яка, як уже було сказано, у випадку успіху зможе виявити істотний позитивний вплив на зростання виробничого сектору, зміцнення його зв'язків із фінансовим сектором і, в остаточному підсумку, на економічне зростання.

Література

1. Андреева Е. Проблемы правового регулирования отношений по предоставлению государственных (муниципальных) гарантий / Е. Андреева // Хозяйство и право. – 2009. – № 2. – С. 96-101.
2. Бажан А. И. Реструктуризация в сфере кредитования малого бизнеса / А. И. Бажан // Деньги и кредит. – 2000. – № 4. – С. 22-26.
3. Балануца О. О. Проблемы та шляхи розвитку державного і недержавного гарантування іноземних інвестицій в Україні / О. О. Балануца // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 9 (88). – С. 65.
4. Бондаренко В. А. Воздействие глобального кризиса на малые и средние предприятия [Электронный ресурс] / В.А. Бондаренко / Московский центр развития предпринимательства. – 2009. – Режим доступа: http://www.giac.ru/content/document_r_%7B3C3A0BD2-08E1-454B-V3C6-242580CA4A07%7D.html.
5. Брагина Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга / Е. Брагина // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 1. – С. 88-92.
6. Бюджетный кодекс Украины від 21 червня 2001 р. № 2542-III // Офіційний вісник України. – 2001. – № 29. – Ст. 1291.
7. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.
8. Гарантійные фонды для предприятий малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс] / Немецкая экономическая группа в Беларуси. – Режим доступа: <http://research.by/pdf/pp2005r01.pdf>.
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 11. – Ст. 462.
10. Гребенщиков Э.С. Микрострахование – не вполне обычное страхование и не только для малоимущих / Э.С. Гребенщиков // Финансы. – 2007. – № 10. – С. 47.
11. Григор'єв С. Принципи створення та функціонування фондів кредитної гарантії [Електронний ресурс] / С. Григор'єв. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2009/files/09gsmocg.pdf.
12. Джабраїлов Р.А. Гарантії держави та органів місцевого самоврядування за зобов'язаннями суб'єктів господарювання як засіб державного регулювання та стимулювання господарської діяльності / Р.А. Джабраїлов // Вісник господарського судочинства. – 2009. – №4. – С. 78.
13. Дябин В. И. Гарантійные схемы – реальный путь кредитования малого бизнеса / В. И. Дябин, А. Ш. Джагарян // Market. – 2002. – № 12. – С. 12-13.
14. Ибадова Л. Т. Общества взаимных гарантий – новая форма финансирования малого бизнеса в России / Л.Т. Ибадова // Закон. – 2006. – № 1. – С. 73-76.

15. Кальницкий М. Кредитная история / М. Кальницкий // *Контракты*. – 2006. – № 12. – С. 60-62.
16. Кредитные союзы и кредитные кооперативы как механизм финансирования малых и средних предприятий. Опыт Великобритании, Испании и Нидерландов. – М., 2002. – 212 с.
17. Кудрявцев Ю. Кредитование малого и среднего бизнеса: аспекты финансирования / Ю. Кудрявцев // *Мир денег*. – 2000. – № 1. – С. 14-17.
18. Ляшенко В.І. Кредитна інфраструктура малого бізнесу: ретроспектива та перспектива / В. І. Ляшенко, Т. В. Соколова // *Вісник економічної науки*. – 2006. – № 1. – С. 95.
19. Марцин В. С. Роль держави у формуванні сприятливої фінансово-кредитної політики в умовах економічної кризи / В.С. Марцин // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2009. – № 4. – С. 18.
20. О деятельности Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://w3.economy.gov.by/ministry/economy.nsf/dd5cab6801f1723585256474005327c8/1f59982e12319b9ec2256d18002af34e?OpenDocument>.
21. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства : Указ Президента Республики Беларусь от 21 мая 2009 г. № 255 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://businessacts.government.by/index?page=rus_businessacts_30_20&mode=printable&lang=ru.
22. Підтримка розробки та впровадження Європейської хартії для малих підприємств в Україні [Електронний ресурс] / Представництво Європейського Союзу в Україні. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/press_corner/all_news/news/2009/20090423_01_uk.htm.
23. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III // *Відомості Верховної Ради України*. – 2001. – № 12. – Ст.64.
24. Про надання у 2009 році державних гарантій за зобов'язаннями Державної служби автомобільних доріг: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 січня 2009 р. № 31 // *Офіційний вісник України*. – 2009. – № 6. – Ст. 168.
25. Усенко С. В. Гарантийний фонд в системі фінансового кредитування підприємництва [Электронный ресурс] / С.В. Усенко // *Культура народов Причерноморья*. – 2002. – № 43. – С. 125-127. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/Articles/KultNar/knp43/knp43_125-127.pdf.
26. Условия предоставления поручительств [Электронный ресурс] / Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы. – Режим доступа: <http://fs-credit.mbm.ru/>.
27. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435 // *Відомості Верховної Ради України*. – 2003. – № 40-44. – Ст. 356.

Надійшла до редакції 14.05.2009 р.