

УДК 338.242

JEL Classification: F34; G32; O16; Q14

DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202103006>

**Ю. О. ЛУПЕНКО, доктор економічних наук, професор,
академік НААН**
С. В. АНДРОС, докторка економічних наук, доцентка

Система кредитних гарантій як інструмент збільшення фінансування малих і середніх аграрних підприємств

Мета статті – на основі аналізу успішного міжнародного досвіду сформулювати теоретичні аспекти та запропонувати рекомендації, спрямовані на розвиток ефективної системи кредитних гарантій для збільшення фінансової підтримки малих і середніх аграрних підприємств.

Методика дослідження. У процесі дослідження залежно від його цілей і завдань використано такі методи пізнання й аналізу економічних процесів: теоретичного узагальнення – для обґрунтування теоретичних положень щодо функціонування системи кредитних гарантій; статистичних порівнянь – при ідентифікації й оцінюванні ефективності державного регулювання системи фінансування малого і середнього підприємництва; аналізу ієрархій – для визначення перспективних шляхів фінансової підтримки малих і середніх агропідприємств; системний метод – для оцінки ефективності державного регулювання системи кредитних гарантій як одного з ключових інструментів, що широко використовується при підтримці підприємств аграрного сектору економіки; експертних оцінок – для систематизації основних гарантійних схем і видів гарантійних продуктів та виявлення обмежень щодо їх практичного застосування; аналізу і синтезу, індукції та дедукції, порівняння – при вивченні міжнародного досвіду реалізації програм гарантійного кредитування та розгляду сформованих схем організації цієї діяльності.

Результати дослідження. Визначено основні положення розвитку системи фінансової підтримки малих і середніх агропідприємств та розроблено методологічні підходи щодо її поліпшення в умовах реформування національної економіки. Встановлено доцільність розвитку програм гарантування кредитів, враховуючи їх роль у зменшенні обмежень на кредитування банками малих і середніх агропідприємств. Розроблено концептуальні засади реалізації гарантійних програм, здійснюваних з державною участю. Встановлено, що цільові довгострокові і середньострокові кредити та гарантії дозволяють покривати ризики, пов'язані з сільськогосподарською діяльністю за рахунок надання фінансових ресурсів на розвиток виробництва. Доведено необхідність розвитку системи кредитних гарантій як найбільш результативного інструменту фінансової підтримки підприємств аграрного сектору економіки. З'ясовано, що досягти високої результативності можна за рахунок надання гарантій, що забезпечують частковий обсяг кредитування, коли фермер також несе певну відповідальність із повернення отриманих коштів.

Елементи наукової новизни. Розроблено концептуальні засади розвитку системи гарантування кредитів. Запропоновано впровадження урядових заходів, націлених на збільшення обсягу кредитування малих і середніх агропідприємств. Набула подальшого розвитку система кредитних гарантій як найбільш ефективний інструмент, здатний полегшити труднощі з отриманням банківського кредиту малим і середнім агробізнесом. На основі успішного міжнародного досвіду удосконалена національна система гарантування кредитів з формуванням і функціонуванням специфічних фінансових інститутів (фондів), що спеціалізуються на гарантуванні надання комерційної позики підприємствам агропромислового комплексу.

Практична значущість. Полягає в доведенні теоретичних і методологічних положень до рівня практичних рекомендацій при розробці загальнодержавних заходів із фінансової підтримки та стимулювання розвитку малих і середніх агропідприємств України. Сформульовані положення, висновки і рекомендації становлять інтерес для керівників і працівників підприємств аграрного сектору економіки. Матеріали дослідження можуть бути використані в діяльності гарантійних організацій, фінансово-кредитних установ, органів державної влади. Табл.: 2. Рис.: 2. Бібліогр.: 19.

Ключові слова: гарантійні системи; малі і середні аграрні підприємства; підтримка; фінансування.

Лупенко Юрій Олексійович – доктор економічних наук, професор, академік НААН, директор Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки» (03127, м. Київ, вул. Героїв Оборони, 10), віце-президент Національної академії аграрних наук України (01010, м. Київ, вул. Михайла Омеляновича-Павленка, 9)

E-mail: pd@iae.org

ORCID ID <https://orcid.org/0000-0001-6846-0300>

© Ю. О. Лупенко, С. В. Андрос, 2021

Постановка проблеми. Кредитування малих і середніх агропідприємств (МСаП) ризикованіше, ніж кредитування великих організацій, що зумовлює наслідком підвищення відсоткових ставок. Підготовка документів, необхідних для прийняття кредитним рішенням про видачу кредиту, документів, зібраних у рамках моніторингу стану МСаП, і звітних документів надзвичайно затратна порівняно з типовим розміром кредиту. Це робить не вигідним кредитування МСаП без спеціальної підтримки. Оскільки програми прямого і цільового кредитування нині втрачають свою популярність, доречним механізмом прямого втручання для активних учасників ринку кредитування МСаП стали кредити, частково гарантовані державою.

Державна участь у кредитних гарантіях обґрунтовується тим, що МСаП не можуть надати достатнє забезпечення по кредиту, як того вимагають банки. Зважаючи, що фінансові ринки не цілком раціональні, рішення держави втрутитися у сферу, яку банки вважають неприбутковою, не завжди пов'язане з виділенням субсидій і бюджетних коштів, хоча, як правило, їх залучають. Жорстка конкуренція за державне фінансування показує, що фінансово обґрунтована аргументація на користь субсидування кредитних гарантій повинна бути чимось більшим, ніж впевненість, що така система посилить доступність кредиту. Держава повинна знати, що ця система підвищить загальне аграрне виробництво настільки, щоб виправдати субсидії. Погляд з позицій економіки вказує на такі причини поліпшення сільськогосподарської діяльності.

1. Проблеми ринку, пов'язані з негативним відбором. Кредитування може бути обмеженим; за таких обставин кредитна субсидія здатна поліпшити загальне аграрне виробництво.

2. Поправка на нерівномірно розподілені фонди. Відсутність забезпечення гостро відчувається незаможними суб'єктами, особливо у сільській місцевості. Однак не зрозуміло, чи буде розподіл кредиту вдалим

інструментом коригування нерівних початкових фондів.

3. Запуск програми кредитування МСаП. Кредитування МСаП не надто розвинене частково через те, що у кредиторів не завжди достатньо необхідної практики і потрібної інформації. Як наслідок, вони стикаються зі значними збитками в початковий період. Оцінка й управління кредитом можуть спиратися на досвід, у тому числі й на базу кредитних історій, а також кредитні рейтинги.

У фінансових умовах (Basel II) актуальність формування ефективної системи гарантій зростає, що передбачає розробку нових гарантійних систем фінансової підтримки МСаП. Це полегшує доступ позичальників згаданої сфери до банківських кредитів у випадках, коли застава недостатня, відсутній досвід роботи або кредитна історія.

Необхідний новий підхід до теоретико-методологічного змісту створення ефективної системи кредитних гарантій (СКГ) для збільшення розміру фінансування МСаП, адекватний вищому рівню розвитку підприємств аграрного сектору економіки, що зумовлює актуальність проведення дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової підтримки і стимулювання розвитку малих і середніх підприємств висвітлюються в низці зарубіжних робіт. Як стверджують Н. Крамер-Ейс, Ланг Ф., В. Торфс, С. Гветадзе (2015), майже в 100 країнах існує понад 2000 гарантійних схем [1]. Зміни в економічній політиці Пакистану дозволили Р. Зандер, С. Міллер, Н. Мхланга (2013) та М. Нітани (Мівако), А. Л. Рідінг (2005) виявити переконливі докази істотного обтяження (відсутність необхідності участі) при субсидуванні експортних кредитних схем у Пакистані [2, 3]. Проводячи розмежування між досвідом фірм Чилі, головний банк, який періодично використовував систему FOGAPE (Фонду малого підприємництва), Лянь-Вень Ляна та інші вираховували, що при використанні цієї системи вірогідність отримати кредит у мікрофірм на 14% вища [4]. Одночасно А. Рідінг, Дж. Маділл, Г. Хейнс (2007) встановили ознаки

значного зсуву в системі: великий і постійно зростаючий обсяг гарантій неминуче надавався одним і тим же фірмам. Необхідність надання державних субсидій може бути пов'язана з серйозними кредитними втратами чи операційними витратами, що призведе до чистих втрат для економіки в цілому [5]. Навіть при дуже низьких податках економічні витрати неправильно розподілених коштів можуть бути високими. Аналізуючи дані щодо Пакистану, Р. Leone, I. C. Panetta, P. Porretta (2013) підрахували, що надання непотрібного кредиту знизило рівень ВВП на 0,75% [6]. При цьому широкий спектр праць з окремих аспектів вказаної тематики дозволяє стверджувати про недостатнє опрацювання питань, пов'язаних з основними інструментами (механізмами, схемами) фінансової підтримки МСаП, що дозволяють покривати ризики сільськогосподарської діяльності, а також підвищувати конкурентоспроможність за рахунок надання фінансових ресурсів на розвиток аграрного виробництва. Неповний рівень опрацювання сформульованих вище питань визначили вибір теми статті.

Мета статті – на основі аналізу успішного міжнародного досвіду сформулювати теоретичні аспекти та запропонувати рекомендації, спрямовані на розвиток ефективної системи кредитних гарантій для збільшення фінансової підтримки малих і середніх аграрних підприємств.

Методологія дослідження ґрунтується на аналізі діяльності національних, регіональних і галузевих гарантійних фондів, а також фінансово-кредитних установ, що спеціалізуються на видачі гарантій для малих і середніх агропідприємств. При цьому основна увага приділяється державним гарантіям кредитування таких підприємств.

Виклад основних результатів дослідження. У понад половину всіх країн світу існують гарантійні програми, спрямовані на більшу доступність кредиту для МСаП. При цьому ставляться завдання використання субсидій, інновацій та зростання продуктивності. Однак ці тренди відображають переважно невдалий досвід інших форм втручання, ніж істотні докази того, що системи кредитних гарантій, які фінансуються державою, успішно працюють. Звідси, хоча і пропонуються нові СКГ, розвинуті країни з давно діючими гарантійними системами ніколи кардинально переглядають ці програми.

Звісно, гарантії кредиту існують і на приватних фінансових ринках, де немає явно вираженої державної підтримки. Вони з'являються з таких причин: через диференційовану інформацію, коли висококапіталізований поручитель досить детально ознайомлений з кредитоспроможністю позичальника, ніж кредитор; як засіб розподілу і диверсифікації ризиків; як регулятивний арбітраж, коли фірма надає гарантію, завдяки якій кредитор може привести недостатньо забезпечений кредит у відповідність до нормативних вимог чи інших урядових програм і традицій фінансової індустрії щодо оцінки ризику.

Вивчаючи зазначені правила державних СКГ, варто зауважити на виокремлення таких моментів, як прийняття системи або рівень витрат. Так, до питання вартості звертаються рідше на ранньому етапі реалізації системи. Зрештою приваблива відзнака СКГ полягає у невеликих первинних грошових зобов'язаннях держави порівняно із загальним обсягом кредиту, підтримуваного такими системами. Цільовий капітал може становити невелику частку – 5% гарантованої суми і необов'язково повинен виплачуватися готівкою. Через деякий період неминуче виникають збитки, а відповідність платежів і премій стає очевидною тільки з часом, у міру уточнення умовних зобов'язань, притаманних вказаному малому бюджетному обмеженню.

Підрахунок ймовірних збитків від операцій страхування в майбутньому – складне завдання, особливо на початковому етапі. Якщо цільова група раніше не брала кредити, то практично неможливо передбачити неплатежі й подальші збитки. Більше того, досвід неплатежів значною мірою залежить від стадії бізнес-циклу, тому екстраполяція досвіду минулих років сенсу не має. Кредитні збитки можуть бути зведені до прийнятного рівня за допомогою правильної оцінки кредиту та моніторингу. Втім саме витрати на оцінку і моніторинг навіть одного кредитного випадку негативно позначаються на рентабельності кредитування МСаП. Ефективно організована СКГ необов'язково повинна бути дорогою, проте її може бути недостатньо, щоб залучити банки на ринок кредитів для таких цільових груп, як МСаП.

Операційні витрати та страхування СКГ залежать від її структури, а також від ефек-

тивності застосування. Вони ж впливають і на здатність системи поліпшити доступність кредиту. Перша проблема – це ціноутворення: систематичне заниження цін збільшує податково-бюджетні витрати будь-якої системи. Однак варто відзначити й інші аспекти.

Перший аспект: *чи повинна гарантійна система включати кредитну оцінку кожного позичальника*, який у результаті отримує гарантію? Деякі з відомих систем не передбачають проведення оцінки, покладаючись на оцінку посередника, портфель кредитів якого отримує гарантію.

Другий аспект: *розмір гарантії*, тобто гарантується частина загальної суми кредиту (а також супутні аспекти: чи поділяються кредити пропорційно між кредитором і гарантом чи гарант покриває перші або останні частини). Так, М. Nitani, A. Riding (2005) та К. Saito, D. Tsuruta (2018) стверджують, що кредитор повинна належати значна частка ризику (мінімум 20%, а бажано 30-40%), щоб у нього був стимул проводити кредитну оцінку. На практиці більшість систем пропонують величезні розміри гарантій – 70-80% (вище норми). Відомі навіть 85% – гарантія Управління у справах малих підприємств США, а в деяких випадках і 100% (в Японії) [7, 8]. По суті, розмір гарантії нижче 50% не привертає увагу кредиторів. Диференціація розміру гарантії залежно від алгоритму виплат кожного кредитора може поліпшити мотивацію кредиторів за відсутності негативного ефекту, до якого може привести вимога остаточних гарантій позичальника.

Система FOGAPE в Чилі почала виставляти наявні суми гарантій на аукціон, де кредитори пропонували свої розміри гарантій. Задовольнялися заявки тих банків, які пропонували гарантії нижче максимально дозваної норми; інші отримували гарантії за нормою. На практиці у первинного кредитора залишалося від 20 до 30% ризику (Lien-Wen Lianga, Bor-Yi Huangb, Chih-Feng Liaob, Yu-Ting Gaob, а також Т. Beck, L. F. Klapper, J. C. Mendoza) [4, 9].

Третій аспект: *природа критеріїв кредиту*, таких як категорія позичальників, що відповідають встановленим вимогам і умовам кредиту. Деяким системам притаманна значна незалежність у визначенні меж допустимості (граничний розмір позичальника, вимірюваний товарообігом, і граничний

розмір кредиту гарантійного фонду) [10]. Чим складніші критерії, тим вища ймовірність непрозорого політичного втручання в питання надання гарантій.

Разом із тим широкий діапазон критеріїв зумовлює зайве навантаження при видачі субсидій тим позичальникам, що їх не потребують. Обмеження умов кредиту, такі як граничний рівень ставок, прагнуть встановити рівень доходу, який кредитори можуть отримати від використання системи за відсутності конкуренції. Однак, якщо ці обмеження далекі від реальності, вони лише відкриють можливість для тіньових доходів. На практиці відзначається тренд переходу до менш складних критеріїв допустимості.

Сільськогосподарські підприємства стикаються з певними перешкодами, які ускладнюють для них доступ до фінансування: інформаційна асиметрія, високі операційні витрати, агропромислові ризики і домінуюче становище банків-монополістів на ринку кредитів. Для роботи над усуненням цих перешкод розроблено рекомендації, які спираються на напрями загальнодержавної політики в питаннях доступу до фінансування, запропоновані урядом України.

Поліпшення доступу до фінансування вимагає конкурентоспроможного, відкритого і децентралізованого ринку кредитів, де чільні позиції за суб'єктами приватного сектору. Потрібна ефективна СКГ для сектору, кредитна кооперація, ефективна система державного кредитування і конкурентоспроможний ринок банківського фінансування, де інтервенції від фінансово-кредитних установ мають прозорий характер і не спотворюють ринкову рівновагу. Це довгострокова мета, для досягнення якої необхідні істотні зміни в існуючій структурі, що потребує чимало часу.

Рекомендується розпочинати із заходів, запланованих на поточний і 2022 р. та орієнтованих на усунення найпомітніших і серйозних бар'єрів на шляху доступу до фінансування МСаП. Цьому необхідно приділити першочергову увагу, що дозволить змінити поточний стан ринку і перейти до стадії «ефективної роботи» (рис. 1):

1. Впровадження реформованої системи кредитних гарантій і поліпшення політики обраних міністерств: розробка СКГ для МСаП АПК, впровадження стандартів бухгал-

терського обліку, розвиток інформаційної інфраструктури.

2. Посилення сільських кредитних кооперативів: реалізація реформованої моделі СКК, розширення членства в СКК, розвиток наданих СКК послуг.

3. Поліпшення корпоративного управління фінансово-кредитних установ і забезпечення їх прозорості: проведення аналізу й оцінки стосовно корпоративного управління, прозорості та реалізації плану дій.

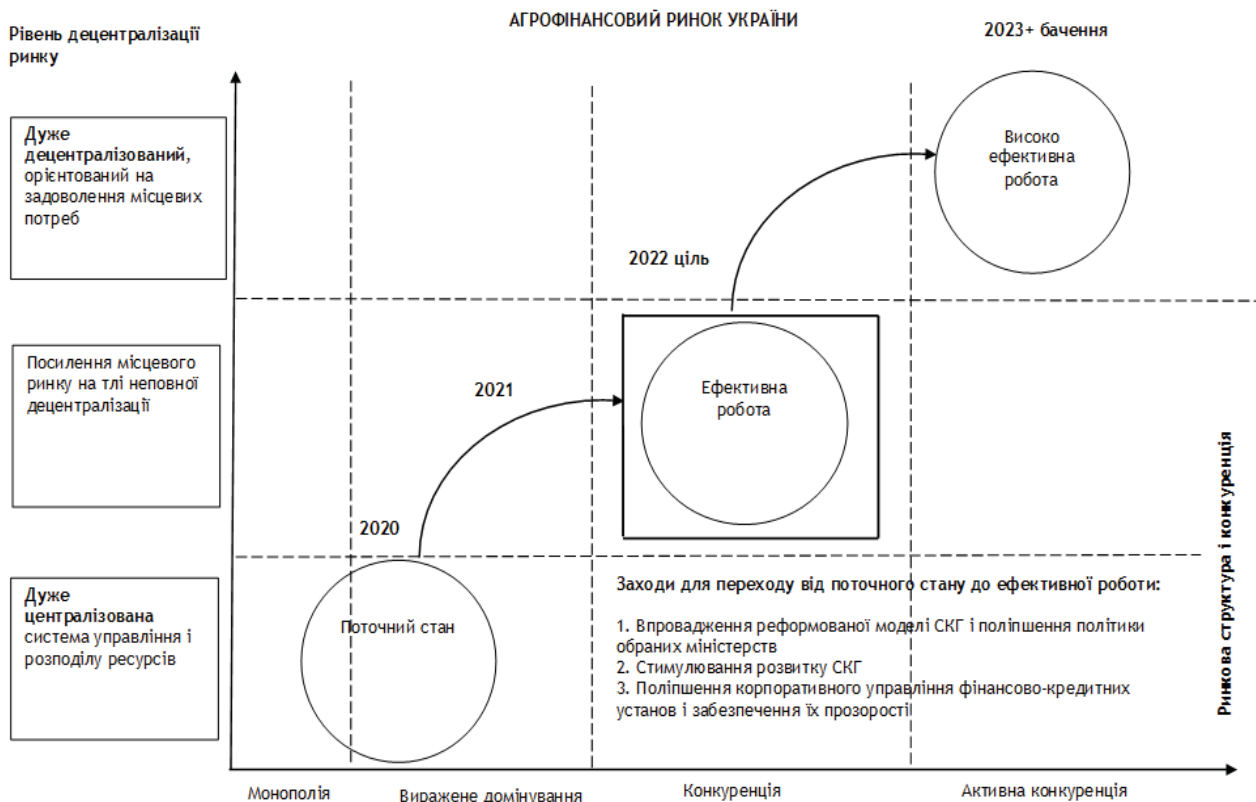


Рис. 1. Рекомендований підхід щодо поліпшення доступу до фінансування МСаП АПК

Джерело: Складено за [11].

Запорука успіху щодо поліпшення доступу до фінансування МСаП - стабільна політика регулювання фінансового сектору, заснована на чітких принципах, яка знижує ризик, пов'язаний з інвестиціями в АПК, і допомагає зменшити інформаційну асиметрію, особливо для банків. СКГ слугує головним інструментом пом'якшення ризиків і підвищення комерційної активності банків.

Такі додаткові інструменти, як надійні стандарти обліку та розвиток систем надання інформації про кредити і застави - теж стануть корисними у вирішенні зазначених проблем, адже збільшують обсяг інформації про кредитоспроможність позичальників і тим самим підвищують прозорість операцій.

Реформування моделі СКГ в Україні дозволить банкам розділити з державою ризик, пов'язаний з наданням кредитів МСаП, у тому числі у випадках нестачі заставного забезпечення. Це допоможе поступово розширити участь комерційних банків та мікрофінансових організацій (МФО) у кредитуванні та підвищити рівень їх знань і умінь, як і довіри до МСаП.

Існує консенсус, що запорукою успіху СКГ виступає «як само» вона розроблена і реально працює. Ключові аспекти, які варто взяти до уваги, щоб СКГ була фінансово стабільною та ефективною визначено такими (рис. 2).



Рис. 2. Запропоновані ключові складові планування та управління СКГ

Джерело: Складено за [12].

1. *Визначення місії.* У межах першої складової необхідно узгодити *місію системи*. Учасники повинні узгодити чіткі *цілі і завдання*. Різні учасники системи – ті, хто фінансує її або бере в ній участь, мають суперечливі цілі. Ось чому потрібно вести переговори й чітко зазначити цілі [13, 14]. Представникам державного і приватного секторів, які беруть участь у системі, необхідно досягти домовленості про її головну стратегічну мету й узгодити чіткі завдання, враховуючи той факт, що СКГ повинна надавати максимальну підтримку МСаП, які відчувають труднощі з отриманням кредиту, і не працювати з компаніями, що здатні отримати позику без гарантії; з часом досягти фінансової незалежності.

Фінансова стабільність з плином часу – пріоритетне завдання, адже без цього система потребуватиме безперервних капіталовкладень від держави. За умови обмежених ресурсів державного бюджету ця складова набирає особливої ваги для України. Необхідно визначити *критерії відбору*. Успішна СКГ повинна керуватися критеріями відбору, орієнтованими на МСаП. До визначення комплексу критеріїв для відбору бажаної цільової

групи доцільно залучити діючих учасників ринку (наприклад, банки, МФО і лізингові компанії). СКГ повинна бути спрямована на кредитоспроможні МСаП, чиї ризики і потенціал зростання банки не можуть оцінити та які не мають активів, придатних для забезпечення. Потенціал зростання полягає в перспективі великих грошових потоків чи невідчутному забезпеченні (інтелектуальної власності). Критерії відбору можуть передбачати мету отримання фінансування, наприклад, *інвестиції або оборотний капітал*.

Система кредитних гарантій для АПК має призначатися насамперед МСаП і приватним фермерським господарствам. СКГ повинна володіти економічною незалежністю в довгостроковій перспективі і забезпечувати зростаючий ступінь залучення приватного сектору. Такий фонд може вважатися некомерційною установою і являти собою національний фонд, що використовується і фінансується державою, але при цьому керується незалежними представниками приватного сектору. Це сприятиме більшій ефективності, активності та довірі банків або МФО. Саме таку модель обрало більшість країн з економікою, що розвивається.

Мінекономіки пропонується при створенні відділень СКГ обрати за основу мережі Укрдержфонду. Тут йдеться про наявність чітко сформульованих і розмежованих внутрішніх завдань. Щоб підвищувати довіру й активність участі банків, МФО і бенефіціарів фонду, управління діяльністю СКГ від гарантів має бути незалежним від міністерства. Діяльність фонду варто розглядати на рівні з комерційними банками, проте не надавати йому ні влади представляти такі банки в процесі прийняття рішень, ні вирішального голосу. Діяльність СКГ може включати в себе навчання персоналу банків, що беруть участь у роботі СКГ. Фермерам допоможуть навчитися заповнювати заявки на надання кредитів і гарантій, розуміти процедури й умови, набути компетентності в питаннях погашення кредиту і ризиків. Вказана діяльність може здійснюватися як у відділеннях банків, так і у відділеннях СКГ.

2. *Визначення об'єктів.* СКГ має бути націленою на МСаП і фермерів. Повинні видаватися гарантії по кредитах на закупівлю основних засобів або збільшення оборотного капіталу, адже підвищення продуктивності в сільському господарстві вимагає розширення парку техніки та сільськогосподарської інфраструктури, а це і є основні засоби. Для бенефіціарів можна встановити обмеження за кількістю найманих працівників (наприклад, до 250 співробітників), правовим статусом (офіційно зареєстровані МСаП і фермерські господарства), обороту і сектору (АПК). Однією з цілей СКГ має стати високий коефіцієнт левереджу. Коефіцієнт левереджу являє собою суму непогашених кредитів, за якими надано гарантію, поділену на розмір гарантійного фонду.

Коефіцієнт левереджу в СКГ повинен перевищувати розмір гарантійного фонду в 5-10 разів і утримуватися на цьому рівні за рахунок жорсткого контролю, щоб уникнути створення надмірно ризикованих ситуацій та для мінімізації числа випадків невиклати по кредитах.

3. *Фінансування.* Фінансування має здійснюватися спільно з комерційними банками й учасниками ринку. Необхідно прийняти рішення про відповідні функції представників державного і приватного секторів, загальний масштаб запланованої програми і максимальний обсяг гарантій, які можна надати на основі наявного капіталу. Однією з цілей системи повинно стати досягнення

фінансової незалежності. Банки-учасники можуть бути як місцевими, так і міжнародними банками, що працюють в Україні. Імовірно, що можливість участі зацікавить не всіх, проте для початку достатньо трьох-п'яти банків, що мають мережу регіональних відділень. Організаційну структуру СКГ, а також розміри й умови гарантій варто обговорити й узгодити з банками-партнерами.

Необхідно розпочати переговори з банками для їх залучення в СКГ і узгодження структури фонду, відповідних проєктів, максимального розміру кредитів і рівня гарантій. При визначенні вимог до фінансування варто враховувати ефект фінансового важеля, який спочатку буде невеликим, проте зростатиме в міру успішної роботи системи. Як показує досвід ОЕСР, рекомендується обмежити розмір кредитів у обсягах 1 млн євро [1]. Необхідно узгодити розподіл повноважень і обов'язків між СКГ і банками. Мінекономіки повинна належати провідна роль у питаннях фінансування і повернення коштів, тоді як оцінку кредитоспроможності варто залишити суб'єктам приватного сектору. Управління фінансами Мінекономіки, МСаП і банкам доцільно розділити між собою. Стосовно внутрішнього функціонування алгоритм передбачається такий: МСаП можуть подавати в банки заявки на видачу кредиту, вказуючи заставне забезпечення (достатнє, мале або відсутнє), а банки встановлюватимуть відсоткові ставки та розглядатимуть заявки відповідно до власних внутрішніх правил. Якщо банк не потребує додаткових гарантій, він надає кредит без звернення до СКГ. У разі ж необхідності додаткового забезпечення заявка на кредит передається співробітникам СКГ на можливість розгляду щодо видачі гарантії. Для розгляду заявки в СКГ можна встановити граничний термін (до прикладу, 5 днів). Коли СКГ надає гарантію і сума кредиту, що видається, завдяки цьому збільшується, позичальник повинен звітувати перед СКГ про ситуацію відносно погашення одержаного кредиту.

4. *Встановлення цін для покриття витрат.* Ціноутворення відображає витрати і ризики, пов'язані з наданням гарантії. Стосовно комісії, що стягується за надання такої, важливо дотримувати баланс між фінансовою автономністю та готовністю позичальників і кредиторів брати участь у системі [15]. При прийнятті рішень щодо ціноутворення варто зважати на основну мету

СКГ, яка полягає у спрощенні доступу до фінансування. Тому не можна допускати, щоб перевага низьких відсоткових ставок зводилася нанівець введенням великих зборів відносно наданих гарантій хоча б тому, що платежі, які стягуються з кредиторів, швидше за все стануть проблемою позичальників. Розмір комісії може визначатися залежно від суми кредиту та суми гарантії, при цьому остання має переважне значення. Для покриття адміністративних витрат СКГ повинна стягувати комісію за надання гарантій. Таку комісію може виплачувати позичальник, хоча спочатку банки самі здатні платити комісійні СКГ на противагу підвищувати ставки для фермерів, які користуються послугами СКГ.

Міжнародний досвід показує, що *оптимальна комісія за видачу гарантії становить від 1% до 3% річних* протягом терміну дії гарантії [16]. Це узгоджується з нашою пропозицією Мінекономіки щодо виплати гаранту комісії в розмірі 3% від суми гарантії, за умови, що він не має права стягувати з фермера більше 3%.

5. *Оцінка ризиків.* Ризики розділяються з банками, гарантуючи лише частину позики і / або зобов'язуючи банки проходити певні юридичні процедури для стягнення заборгованості по кредиту перед тим, як вимагати відшкодування за гарантією. Це дасть банкам стимул дбайливо оцінювати заяви на видачу кредиту, оскільки вони понесуть частину кредитних ризиків або судові витрати в разі невиконання позичальником зобов'язань. Для зменшення ризику недбалої поведінки СКГ не повинна гарантувати 100% позики, а покривати лише 50-70%.

За міжнародного досвіду, оптимальний коефіцієнт покриття гарантії від СКГ - 60% від суми кредиту [1]. Такий коефіцієнт узгоджується з банками, однак він не повинен доходити до повного покриття всієї суми, щоб і банки несли свою частку ризику. Гарантія повинна поширюватися і на кредит, і на виплату відсотків. Щоб не допустити дублювання функцій та зайвих витрат передбачається розподіл обов'язків СКГ і кредиторів у частині початкової оцінки ризиків, а також поточного контролю й обслуговування кредиту.

Якщо оцінку ризиків можна поліпшити за участю СКГ і банку, то обсяг оброблюваних заяв скоротиться через ускладнення процедур. У зв'язку з цим при визначенні правил оцінки кредитних ризиків варто дотримувати

балансу між ефективним управлінням ризиками і сумою кредитів, які можуть бути видані [17]. З огляду на різноманіття і розкид фінансових показників діяльності МСаП, для точної оцінки ризиків потрібне досконале знання аграрного сектору. Брати участь у процесі можуть об'єднання юридичних осіб (Асоціація Українських Банків) або Торгово-промислової палати, компетентна щодо аграрної специфіки. Крім того, СКГ повинні покривати тільки комерційні ризики підприємств і їх не мають стосуватися системні ризики (несприятливі погодні умови, цикл споживання і виробництва продукції в сільгосппідприємствах).

Ефективний ризик-менеджмент вимагає наявності надійних процедур перевірки як у банків, так і у СКГ. Розглядаються, як правило, будь-які види заставного забезпечення. Співробітники СКГ проходять навчання в питаннях повернення коштів, дереструктуризації боргу віддається перевага перед судовим переслідуванням. За рахунок набору до СКГ співробітників із досвідом роботи в банках можна підвищити компетентність персоналу в питаннях перевірки позичальників і повернення коштів. Принципи ризик-менеджменту передбачають утримувати частку не платежів на рівні нижче 3% і переглядати її залежно від успіху чи не успіху роботи фонду.

6. *Управління системою.* Визначається структура управління і контролю за роботою СКГ. Наприклад, СКГ може виступати як фінансова установа або отримати інший статус (некомерційна установа). Нагляд можна покласти або на НБУ, або на інший спеціальний орган. У будь-якому випадку передбачається необхідність ретельного контролю, прозорості та суворості звітності за наданими гарантіями та понесених витрат. Крім іншого, це спрощує оцінку і контроль результатів роботи СКГ, її підсумкового впливу і фінансової автономності. Керівництво СКГ може здійснювати наглядова рада, до якої доцільно включити представників держави та фінансових установ, які мають досвід оцінки МСаП. Щоб уникнути конфлікту інтересів різних груп визначають цілі даного інституту.

Мінекономіки допоможе СКГ завоювати довіру населення, якщо власноруч створить цю систему, гарантує її структуру і візьме на себе правозастосування в договірних питаннях. До складу управління СКГ можуть увійти зацікавлені особи та учасники: співробітники СКГ, Мінекономіки (Міністерство фінансів)

і банки, МФО. Співпраця таких суб'єктів забезпечить СКГ можливість використовувати як досвід і знання банків, так і розуміння проблем щодо МСаП. Повсякденне управління справами СКГ здійснюватиме персонал СКГ, без стороннього втручання в робочому режимі. СКГ може скористатися послугами мережі регіональних відділень існуючої фінансової установи або агентства, що дозволить їй стати територіально доступною для бенефіціарів фондів і банків.

Регіональні відділення повинні мати достатньо повноважень для прийняття рішень щодо надання кредитів місцевим МСаП.

Керуючі СКГ підтримують тісні ділові зв'язки з місцевими менеджерами банків. Координування такої мережі може здійснюватися через центральний офіс, який водночас виступає кредитором останньої інстанції та уповноважений приймати рішення стосовно сум, що перевищують встановлений ліміт. Ретельно вивчається організаційна структура такого агентства, щоб упевнитися в його функціональності та незалежності. І СКГ, і банки можуть поширювати інформацію серед МСаП і фермерів. В інформації, поширюваної СКГ, слід згадувати назви банків-учасників (табл. 1).

1. Рекомендації щодо функціонування СКГ в Україні

Параметр СКГ	Пояснення	Приклад
Місія	Визначити основну мету і довгостроковий фокус, які з плином часу залишаються незмінними	<i>Основні цілі фонду включають:</i> 1) сприяти розвитку підприємств МСаП, які не мають достатньо застави і фінансових ресурсів за рахунок забезпечення сприятливих умов кредитування; 2) мотивувати збільшення кредитування; 3) забезпечити реалізацію державних пріоритетів; 4) здійснювати прибуткову діяльність
Операційні характеристики	Види послуг, конкретні цілі	Кредитні та лізингові гарантії для пріоритетних проєктів
	Критерії відбору позичальників	Підприємства МСаП і приватні підприємці (чисельність працюючих до 250), які працюють не менше 3 років
	Максимальна сума кредиту	1 млн євро
	Максимальний термін	10 років
	Плата за гарантію	В ідеалі плата повинна залежати від ризику; міжнародним стандартом є 0,8-2,3% річних від суми гарантії
	Покриття	На початку – до 50% кредиту, пізніше – до 70%
	Процес видачі гарантії, система управління ризиками	Через ретельно відібрані банки і лізингові компанії, які також є одержувачами фінансування МСаП від міжнародних фінансових організацій або з інших джерел
Фінансування	Визначити джерела і обсяг фінансування	Фінансування може бути організовано спільно Україною (наприклад, 50%) і міжнародними / двосторонніми фінансовими установами, такими як ЄІБ, ЄБРР та ін. і/ або комерційними банками (інші 50%)
		Засоби капіталу можуть бути вкладені в (високоліквідні) активи для збільшення прибутковості фонду
		Статутний капітал фонду може бути встановлений на рівні 5 млн євро, що допоможе згенерувати приблизно 25 млн євро гарантій* (табл. 2)
Управління	Розробити план організації й управління	Фонд створюється у формі акціонерного товариства
		Держава володіє 50% акцій фонду (в особі Міністерства фінансів) Загальні збори акціонерів, Наглядова рада і Правління є органами управління фонду
Нормативно-правова база	Дотримуватись законодавчих та нормативних вимог	Будь-які небанківські юридичні особи, що забезпечують надання гарантій третім особам як послуги, повинні бути ліцензовані відповідно до ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
		Діяльність цих юридичних осіб перебуває під контролем НБУ

* Приблизна фінансова модель фонду представлена в табл. 2.

Джерело: Складено за [18].

Надані рекомендації сприятимуть створенню та налагодженню функціонування гарантійного механізму для підтримки МСаП з метою якісного підвищення ефективності аграрного виробництва. На стратегічному рівні важливим є вибір стратегічного фокусу, цільових потреб, а також взаємозв'язок з іншими державними і приватними програмами щодо фінансової підтримки МСаП. Організація, що надає гарантії МСаП, повинна бути гнучкою, тобто здійснювати постійний моніторинг ситуації і мати ефективну систему управління. Структура гарантійного механізму повинна бути трирівневою. На першому рівні має перебувати Мінекономіки, завданням якого є визначення довго-

строкових цілей та очікуваного впливу економічної політики у сфері надання гарантій для МСаП і економіки в цілому. Другий рівень - Правління (Наглядова рада), яке діє зі значним ступенем оперативної самостійності. У його завдання входить не виконання заходів із видачі гарантій для МСаП, а управління цим процесом. На третьому рівні знаходиться адміністрація (дирекція Фонду), що де-факто відповідає за реалізацію заходів із видачі гарантій та повернення коштів. Якщо така структура буде створена, вона може стати платформою для співпраці з іноземними донорами, наприклад, міжнародними фінансовими організаціями.

2. Орієнтовна фінансова модель Фонду

Максимальна сума:		Максимальна сума кредиту		1 000 000 євро
		Покриття гарантією		50%
		Максимальна сума гарантії		500 000 євро
Усього портфель:		Усього кредитний портфель		50 000 000 євро
		Усього виданих гарантій		25 000 000 євро
Класифікація кредитів/гарантій	Рівень резерву втрат	Структура портфеля	Усього виданих гарантій у кожному класі	Резерв втрат
Стандартні	2,0%	40,0%	10 000 000 євро	200 000 євро
Під контролем	5,0%	25,0%	6 250 000 євро	312 500 євро
Субстандартні	20,0%	15,0%	3 750 000 євро	1 500 000 євро
Сумнівні	50,0%	10,0%	2 500 000 євро	1 250 000 євро
Безнадійні	100,0%	10,0%	2 500 000 євро	2 500 000 євро
Усього		100,0%	25 000 000 євро	
Необхідний власний капітал:				5 012 500 євро
Леверидж (загальний кредитний портфель до необхідного власного капіталу)				10,0
Леверидж (усього виданих гарантій до необхідного власного капіталу)				5,0

Джерело: Складено за [16].

Таким чином, фінансова підтримка МСаП це один із ключових компонентів допомоги, що надається міжнародним донорським співтовариством Україні, через залучення банківського сектору, який, як правило, виграє від цього.

Висновки. Дослідженням встановлено, що державні системи кредитних гарантій значно результативніші там, де кредиторам надано привабливий пакет послуг, щоб поліпшити можливості кредитування аграрного сектору і досягти високого рівня кредитування. При цьому виважена політика ціноутворення дозволить поліпшити результати (точніше оцінити кредитний ризик); навіть

без субсидій попит від кредиторів буде вищим там, де використання гарантій забезпечує додаткові переваги (технічну інформацію про кредитування МСаП).

Обґрунтовано, що можливості прямої участі нашої держави в розширенні доступу до фінансування МСаП менше, ніж прийнято вважати. Впровадження СКГ як прикладу прямого державного втручання, спрямованого на розширення доступу для МСаП, може виявитися витратнішим з точки зору бюджету України, ніж очікується, проте результати поліпшені за рахунок комплексного аналізу й оцінки та ретельного планування. За відсутності детального аналізу більшості СКГ їх

чистий ефект з точки зору співвідношення витрат і вигоди може бути неочевидний.

Узагальнюючи накопичений міжнародний досвід функціонування СКГ, доходимо висновку, що державні гарантії являють собою ефективний інструмент вирішення фінансових проблем аграрних підприємств у сфері поточної і короткострокової ліквідності, проте не здатний вирішити завдання оптимізації управління агробізнесом і збільшення продажів виробленої сільгосппродукції.

Сформульовані ключові положення надання гарантійної підтримки для підвищення ефективності використання позик МСаП: встановлення єдиних підходів для надання гарантій із загальними ознаками (галузь економіки, регіон, ринок), незалежно від об'єкта державної підтримки, відхід від практики надання нестандартних гарантій; вимоги до відбору МСаП, щодо яких застосовується гарантійна підтримка, повинні ґрунтуватися на аналізі ринків збуту продукції,

що виробляється цими підприємствами, а також на конкретизації набувачем вигоди, породжуваної таким збутом фінансових потоків. Обсяг останніх повинен бути достатній для повернення основної суми кредиту, наданого під гарантію, виплати відсотків і отримання середньої по аграрній галузі норми прибутку; якщо не йдеться про забезпечення національних інтересів, надання державної гарантійної підтримки по планово-збиткових проєктах і фінансово-неефективних сільгосппідприємствах неприпустимо, бо дискредитує згаданий інструмент - СКГ; забезпечення розподілу ризиків між учасниками СКГ; дотримання певних обмежень одержувачами гарантійної підтримки на період дії державних гарантій (наприклад, скасування преміальних і бонусних виплат вищому менеджменту), а також встановлення відповідальності принципала за нереалізацію підтримуваних державою проєктів.

Список бібліографічних посилань

1. Kraemer-Eis H., Lang F., Torfs W., Gvetadze S. European Small Business Finance Outlook. Working Paper 2015/32. EIF Research & Market Analysis. Luxembourg, 2015. 97 p. URL : https://www.ggb.gr/sites/default/files/basic-page-files/EIF_2015%20European%20Small%20Business%20Finance%20Outlook_2015_32.pdf.
2. Zander R., Miller C., Mhlanga N. Credit Guarantee Systems for Agriculture and Rural Enterprise Development. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013. 109 p. URL : <http://www.fao.org/3/i3123e/i3123e00.pdf>.
3. Nitani M. (Miwako), Riding A. L. Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*. 2005. Vol. 23(1). P. 48-71. <https://doi.org/10.1177/0266242605048870>
4. Lien-Wen Lianga, Bor-Yi Huangb, Chih-Feng Liaob, Yu-Ting Gaob. The Impact of SMEs' Lending and Credit Guarantee on Bank Efficiency in South Korea. *Review of Development Finance*. 2017. Vol. 7(2). P. 134-141. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2017.04.003>
5. Riding A., Madill J., Haines G. Incrementality of SME Loan Guarantees. *Small Business Economics*. 2007. Vol. 29. P. 47-61. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-4411-4>
6. Leone P., Panetta I. C., Porretta P. Credit Guarantee Institutions, Performance and Risk Analysis: An Experimental Scoring. *Bank Stability, Sovereign Debt and Derivatives*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. Ed. by Falzon J. London, Palgrave Macmillan. 2013. P. 115-160. https://doi.org/10.1057/9781137332158_6
7. Nitani M., Riding A. Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*. 2005. № 23. P. 48-71.
8. Saito K., Tsuruta D. Information Asymmetry in Small and Medium Enterprise Credit Guarantee Schemes: Evidence from Japan. *Applied Economics*. 2018. Vol. 50(3). P. 1-17. <https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1400651>
9. Beck T., Klapper L. F., Mendoza J. C. The Typology of Partial Credit Guarantee Funds Around the World. *Journal of Financial Stability*, Elsevier. 2010. Vol. 6(1). P. 10-25. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2008.12.003>

References

1. Kraemer-Eis, H., Lang, F., Torfs, W. & Gvetadze, S. (2015). European Small Business Finance Outlook. Working Paper 2015/32. EIF Research & Market Analysis. Luxembourg. Retrieved from: https://www.ggb.gr/sites/default/files/basic-page-files/EIF_2015%20European%20Small%20Business%20Finance%20Outlook_2015_32.pdf [In English].
2. Zander, R., Miller, C. & Mhlanga, N. (2013). Credit Guarantee Systems for Agriculture and Rural Enterprise Development. Rome, Food and Agriculture Organization of the United Nations. Retrieved from: <http://www.fao.org/3/i3123e/i3123e00.pdf> [In English].
3. Nitani, M. (Miwako) & Riding, A.L. 2005. Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*, 23(1), pp. 48-71. doi:10.1177/0266242605048870 [In English].
4. Lien-Wen Lianga, Bor-Yi Huangb, Chih-Feng Liaob, Yu-Ting Gaob. (2017). The Impact of SMEs' Lending and Credit Guarantee on Bank Efficiency in South Korea. *Review of Development Finance*, 7(2), pp. 134-141. <https://doi.org/10.1016/j.rdf.2017.04.003> [In English].
5. Riding, A., Madill, J. & Haines, G. (2007). Incrementality of SME Loan Guarantees. *Small Business Economics*, 29, pp. 47-61. <https://doi.org/10.1007/s11187-005-4411-4> [In English].
6. Leone, P., Panetta, I.C. & Porretta, P. (2013). Credit Guarantee Institutions, Performance and Risk Analysis: An Experimental Scoring. *Bank Stability, Sovereign Debt and Derivatives*. Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions. J. Falzon (Ed.). London, Palgrave Macmillan. pp. 115-160. DOI:10.1057/9781137332158_6 [In English].
7. Nitani, M. & Riding, A. (2005). Promoting Enterprise Development or Subsidizing Tradition? The Japan Credit Supplementation System. *International Small Business Journal*, 23, pp. 48-71 [In English].
8. Saito, K. & Tsuruta, D. (2018). Information Asymmetry in Small and Medium Enterprise Credit Guarantee Schemes : Evidence from Japan. *Applied Economics*, 50(3), pp. 1-17. DOI:10.1080/00036846.2017.1400651 [In English].
9. Beck, T., Klapper, L.F. & Mendoza, J.C. (2010). The Typology of Partial Credit Guarantee Funds around the World. *Journal of Financial Stability*, Elsevier, 6(1), pp. 10-25. <https://doi.org/10.1016/j.jfs.2008.12.003> [In English].

10. Gropp R., Gruendl C., Guettler A. The Impact of Public Guarantees on Bank Risk-Taking: Evidence from a Natural Experiment. *Review of Finance*. 2013. Vol. 18(2). P. 457-488. <https://doi.org/10.1093/rof/rft014>

11. Balog A. Analysis of SME Segment Lending Processes in Light of Credit Guarantees in the European Union, *Financial and Economic Review*, Magyar Nemzeti Bank (Central Bank of Hungary). 2018. Vol. 17(1). P. 62-82. <https://doi.org/10.25201/FER.17.1.6282>

12. Riding A. L., Haines G. Jr. Loan Guarantees: Costs of Default and Benefits to Small Firms. *Journal of Business Venturing*. 2001. Vol. 16(6). Pp. 595-612.

13. *The SME Financing Gap: Theory and Evidence*. *Financial Market Trends*. 2006. Vol. 2006(2). P. 89-97. UR : https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/the-sme-financing-gap-theory-and-evidence_fmt-v2006-art11-en (accessed 19 March 2021). <https://doi.org/10.1787/fmt-v2006-art11-en>

14. Зубкова С. В., Дороганова О. Г. Применение гарантийного механизма поддержки малого и среднего бизнеса. *Банковское дело*. 2015. № 3. С. 60-64.

15. Riding A. L., Haines G. Jr. Loan Guarantees: Costs of Default and Benefits to Small Firms. *Journal of Business Venturing*. 2001. Vol. 16(6). P. 595-612.

16. Кирхнер Р, Корякин И. Кредитно-гарантийная схема для МСБ в Беларуси: обзор и рекомендации. Немецкая экономическая группа Беларусь. Исследовательский центр ИПМ. *Аналитическая записка [PP/05/2016]*. Берлин/Минск, июль 2016. ULR : https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/07/PP_05_2016_ru.pdf (дата звернення: 13.02.2021).

17. Киселева О. В., Карцев С. В. Использование финансово-кредитного механизма для активизации малого бизнеса и предпринимательства в России. *Интернет-журнал «НАУКОВЕД»*, 2016. Т. 8. № 1. ULR : <http://naukovedenie.ru/PDF/70EVN116.pdf>.

18. Caselli S., Corbetta G., Rossolini M., Vecchi V. Public Credit Guarantee Schemes and SMEs' Profitability: Evidence from Italy. *Journal of Small Business Management*. 2019. Vol. 57 / P. 555-578. <http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12509>

19. Розвиток малих аграрних підприємств у ринковому інституційному середовищі: індикатори та ефективність : монографія / [Лупенко Ю. О., Шпикуняк О. Г., Малік М. Й. та ін.] ; за ред. О. Г. Шпикуняка. Київ : ННЦ «ІАЕ», 2017. 204 с.

10. Gropp, R., Gruendl, C. & Guettler, A. (2013). The Impact of Public Guarantees on Bank Risk-Taking : Evidence from a Natural Experiment. *Review of Finance*, 18(2), pp. 457-488. <https://doi.org/10.1093/rof/rft014> [In English].

11. Balog, A. (2018). Analysis of SME Segment Lending Processes in Light of Credit Guarantees in the European Union. *Financial and Economic Review, Magyar Nemzeti Bank (Central Bank of Hungary)*, 17(1), pp. 62-82. DOI:10.25201/FER.17.1.6282 [In English].

12. Riding, A.L. & Haines, G.Jr. (2001). Loan Guarantees : Costs of Default and Benefits to Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 16(6), pp. 595-612 [In English].

13. OECD (2006). The SME Financing Gap : Theory and Evidence. *Financial Market Trends*, 2006(2), pp. 89-97. Retrieved from : https://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/the-sme-financing-gap-theory-and-evidence_fmt-v2006-art11-en. <https://doi.org/10.1787/fmt-v2006-art11-en> [In English].

14. Zubkova, S.V. & Doroganova, O.G. (2015). Primenenie garantiynogo mehanizma podderzhki malogo i srednego biznesa [Application of a Guarantee Mechanism to Support Small and Medium-Sized Businesses]. *Bankovskoe delo*, 3, pp. 60-64 [In Russian].

15. Riding, A.L. & Haines, G.Jr. (2001). Loan Guarantees : Costs of Default and Benefits to Small Firms. *Journal of Business Venturing*, 16(6), pp. 595-612 [In English].

16. Kirhner, R. & Korjakin, I. (2016). Kreditno-garantiynaja shema dlja MSB v Belarusi : obzor i rekomendacii [Credit Guarantee Scheme for SMB in Belarus : Overview and Recommendations]. Nemeckaja jekonomicheskaja gruppa Belarus'. Issledovatel'skij centr IPM. *Analiticheskaja zapiska [PP/05/2016]*. Berlin/Minsk. Retrieved from : https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2016/07/PP_05_2016_ru.pdf [In Russian].

17. Kiseleva, O.V. & Karcev, S.V. (2016). Ispolzovanie finansovo-kreditnogo mehanizma dlja aktivizacii malogo biznesa i predprinimatel'stva v Rossii [The Use of a Financial and Credit Mechanism for the Activation of Small Business and Entrepreneurship in Russia]. *Internet-zhurnal «NAUKOVED»*, vol. 8 (1). Retrieved from : <http://naukovedenie.ru/PDF/70EVN116.pdf> [In Russian].

18. Caselli, S., Corbetta, G., Rossolini, M. & Vecchi, V. (2019). Public Credit Guarantee Schemes and SMEs' Profitability : Evidence from Italy. *Journal of Small Business Management*, 57, pp. 555-578. <http://dx.doi.org/10.1111/jsbm.12509> [In English].

19. Lupenko, Yu.O., Shpykuliak, O.H., Malik, M.Yo., et al. (2017). Rozvytok malykh ahrarykh pidpriemstv u rynkovomu instytutsiinomu seredovyshchi : indykatory ta efektyvnist : monohrafiia [Development of small agrarian enterprises in the market institutional environment : indicators and efficiency : monograph]. O.H. Shpykuliak (Ed.). Kyiv : NNTS «ІАЕ» [In Ukrainian].

Lupenko Yu. O., Andros S. V. *The system of credit guarantees as a tool to increase financing for small and medium-sized agricultural enterprises*

The purpose of the article is, based on the analysis of the best international experience, to formulate theoretical aspects and offer recommendations aimed at developing an effective system of credit guarantees to increase financial support for small and medium-sized agricultural enterprises.

Research methods. In the process of research, depending on the goals and objectives, the following methods of cognition and analysis of economic processes were used: theoretical generalization - when substantiating theoretical provisions on the functioning of the system of credit guarantees; statistical comparisons - in identifying and assessing the effectiveness of state regulation of the system of financing small and medium-sized businesses; analysis of hierarchies - when determining promising ways of financial support for small and medium-sized agricultural enterprises; systemic method - in assessing the effectiveness of government regulation of the system of credit guarantees as one of the key tools widely used with the support of enterprises in the agricultural sector of the economy; expert assessments - when systematizing the main guarantee schemes and types of guarantee products and restrictions on their practical application; analysis and synthesis, induction and deduction, comparison - in the study of international experience in the implementation of guaranteed lending programs and consideration of the existing schemes for organizing this activity.

Research results. The main provisions of the development of the system of financial support for small and medium-sized agricultural enterprises are formulated and methodological approaches to its improvement in the context of reforming the national economy are developed. The expediency of the development of programs for providing loans was determined, taking into account their role in reducing the restrictions on lending by banks to small and medium-sized agricultural enterprises. Conceptual foundations for the implementation of guarantee programs carried out with state participation have been developed. It has been established that targeted long-term and medium-term loans and guarantees allow covering the risks associated with agricultural activities by providing financial resources for the development of production. The necessity of developing a system of credit guarantees as the most effective instrument of financial support for enterprises in the agricultural sector of the economy has been proved. It was found that a good result can be achieved through the provision of guarantees that provide a partial amount of credit, when the farmer also bears some responsibility for the return of the funds received.

Scientific novelty. Conceptual foundations for the development of a loan guarantee system have been developed. The introduction of government measures aimed at increasing the volume of lending to small and medium-sized agricultural enterprises is proposed. The system of credit guarantees was further developed as the most effective instrument capable of alleviating difficulties in obtaining a bank loan for small and medium-sized agribusiness. On the basis of the best international experience, the national sys-

tem of guaranteeing loans was improved with the formation and functioning of specific financial institutions (funds) specializing in ensuring the provision of commercial loans to enterprises of the agro-industrial complex.

Practical significance of the article lies in bringing the theoretical and methodological provisions to the level of practical recommendations in the development of national measures for financial support and stimulation of the development of small and medium-sized agricultural enterprises in Ukraine. The formulated provisions, conclusions and recommendations are of interest to managers and employees of enterprises in the agricultural sector of the economy. The research materials can be used in the activities of guarantee organizations, financial and credit institutions, government bodies. Tabl.: 2. Figs.: 2. Refs.: 19.

Keywords: guarantee systems; small and medium-sized agricultural enterprises; support; financing.

Lupenko Yurii Oleksiiovych – doctor of economic sciences, professor, academician of NAAS, director of National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economics” (10, Heroiv Oborony St., Kyiv, 03127), vice-president of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine (9, Mikhaila Omelianovycha-Pavlenka St., Kyiv, 01010)

E-mail: pd@iae.org.ua

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0001-6846-0300>

Andros Svitlana Viktorivna – doctor of economic sciences, associate professor (docent), leading research fellow of the department of financial, credit and tax policy, National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economics” (10, Heroiv Oborony St., Kyiv, 03127)

E-mail: andros.sv@ukr.net

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0001-5561-901X>

Лупенко Ю. А., Андрос С. В. Система кредитных гарантий как инструмент увеличения финансирования малых и средних аграрных предприятий

Цель статьи – на основе анализа успешного международного опыта сформулировать теоретические аспекты и предложить рекомендации, направленные на развитие эффективной системы кредитных гарантий, для увеличения финансовой поддержки малых и средних аграрных предприятий.

Методика исследования. В процессе исследования в зависимости от целей и задач использованы такие методы познания и анализа экономических процессов: теоретического обобщения – для обоснования теоретических положений по функционированию системы кредитных гарантий; статистических сравнений – при идентификации и оценке эффективности государственного регулирования системы финансирования малого и среднего предпринимательства; анализа иерархий – для определения перспективных путей финансовой поддержки малых и средних агропредприятий; системный метод – для оценки эффективности государственного регулирования системы кредитных гарантий как одного из ключевых инструментов, что широко используется при поддержке предприятий аграрного сектора экономики; экспертных оценок – для систематизации основных гарантийных схем и видов гарантийных продуктов и выявления ограничений по их практическому применению; анализа и синтеза, индукции и дедукции, сравнения – при изучении международного опыта реализации программ гарантийного кредитования и рассмотрении сформированных схем организации этой деятельности.

Результаты исследования. Определены основные положения развития системы финансовой поддержки малых и средних агропредприятий и разработаны методологические подходы к ее улучшению в условиях реформирования национальной экономики. Установлена целесообразность развития программ гарантирования кредитов, учитывая их роль в уменьшении ограничений на кредитование банками малых и средних агропредприятий. Разработаны концептуальные основы реализации гарантийных программ, осуществляемых с государственным участием. Установлено, что целевые долгосрочные и среднесрочные кредиты и гарантии позволяют покрывать риски, связанные с сельскохозяйственной деятельностью за счет предоставления финансовых ресурсов на развитие производства. Доказана необходимость развития системы кредитных гарантий как наиболее результативного инструмента финансовой поддержки предприятий аграрного сектора экономики. Выяснено, что достичь значительной результативности можно за счет предоставления гарантий, что обеспечивают частичный объем кредитования, когда фермер также несет определенную ответственность по возврату полученных денежных средств.

Элементы научной новизны. Разработаны концептуальные основы развития системы гарантирования кредитов. Предложено внедрение правительственных мер, нацеленных на увеличение объема кредитования малых и средних агропредприятий. Получила дальнейшее развитие система кредитных гарантий как наиболее эффективный инструмент, способный обеспечить трудности с получением банковского кредита малым и средним агробизнесом. На основе успешного международного опыта усовершенствована национальная система гарантирования кредитов с формированием и функционированием специфических финансовых институтов (фондов), что специализируются на гарантировании предоставления коммерческой ссуды предприятиям агропромышленного комплекса.

Практическая значимость. Заключается в доведении теоретических и методологических положений до уровня практических рекомендаций при разработке общегосударственных мероприятий по финансовой поддержке и стимулированию развития малых и средних агропредприятий Украины. Сформулированные положения, выводы и рекомендации представляют интерес для руководителей и работников предприятий аграрного сектора экономики. Материалы исследования могут быть использованы в деятельности гарантийных организаций, финансово-кредитных учреждений, органов государственной власти. Табл.: 2. Илл.: 2. Библиогр.: 19.

Ключевые слова: гарантийные системы; малые и средние аграрные предприятия; поддержка; финансирование.

Лупенко Юрий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, академик НААН, директор Национального научного центра «Институт аграрной экономики» (03127, г. Киев, ул. Героев Обороны, 10), вице-президент Национальной академии аграрных наук Украины (01010, г. Киев, ул. Михаила Омеляновича-Павленко, 9)

E-mail: pd@iae.org.ua

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0001-6846-0300>

Андрос Светлана Викторовна – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник отдела финансово-кредитной и налоговой политики, Национальный научный центр «Институт аграрной экономики» (03127, г. Киев, ул. Героев Обороны, 10)

E-mail: andros.sv@ukr.net

ORCID iD <https://orcid.org/0000-0001-5561-901X>

Статья надійшла до редакції 23.02.2021 р.

Фахове рецензування: 02.03.2021 р.

Бібліографічний опис для цитування:

Лупенко Ю. О., Андрос С. В. Система кредитних гарантій як інструмент збільшення фінансування малих і середніх аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2021. № 3. С. 6 — 19. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202103006>

Lupenko, Yu.O. & Andros, S.V. (2021). Systema kredytnykh harantii yak instrument zbilshennia finansuvannia malykh i serednikh ahrarynykh pidpriemstv [The system of credit guarantees as a tool to increase financing for small and medium-sized agricultural enterprises]. *Ekonomika APK*, 3, pp. 6 — 19 [In Ukrainian]. <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202103006>

*

УДК 339.5:631.9:331.105

JEL Classification: O13; Q18

DOI: <https://doi.org/10.32317/2221-1055.202103019>

**О. М. МОГИЛЬНИЙ, доктор економічних наук, професор
М. І. КОЗАК, кандидат економічних наук**

Сировинна орієнтація аграрного сектору та її соціально-економічні наслідки для України

Мета статті – визначити соціально-економічні наслідки сировинної орієнтації аграрного сектору вітчизняної економіки та окреслити пріоритетні напрями регуляторного характеру, спрямовані на пом'якшення ризиків у сфері зайнятості населення та ринку праці в сільській місцевості.

Методика дослідження. За основу досліджень слугували загальнонаукові та економічні методи, праці українських і зарубіжних учених з питань зовнішньої торгівлі, нормативно-правові акти, дані Державної служби статистики України, електронні ресурси та інші джерела. Монографічний підхід використовується під час аналізу структури зовнішньої торгівлі агропродовольчими товарами. Принцип системного мислення сприяв з'ясуванню соціально-економічних наслідків у сфері зайнятості, ринку праці та міграції сільського населення. Низка прийомів абстрактно-логічного інструментарію дозволили сформулювати проміжні й прикінцеві висновки та визначити концептуальні шляхи розв'язання порушених проблем.

Результати дослідження. Розглянуто з критичних позицій товарна структура зовнішньої торгівлі України групами 1-24 УКТ ЗЕД за 2000-2020 рр. З'ясовано, що основними чинниками нарощування експорту сировинних товарів стали: лібералізація зовнішньоторговельних відносин, розірвання коопераційних зв'язків аграрного виробництва з переробними підприємствами та створення протекціоністських умов для інвестицій в сільське господарство. Чим успішно скористалися власники спекулятивного, фінансового, тіньового, у тому числі, закордонного капіталу у формі агрохолдингів з офшорними юрисдикціями. Завдяки сприятливій кон'юктурі на сировинних глобальних ринках, ці організації за два десятиліття суттєво наростили виробництво й експорт зернових культур, насіння і плодів олійних культур та соняшникової олії. За цей же період скорочено експорт готових харчових продуктів. Якщо у 2000 р. негативне торговельне сальдо згаданою підгрупою товарів становило 65 млн, то за результатами 2020 р. воно зросло до 392,2 млн дол. США, або більше ніж у 6 разів. Структурні перекоси призвели до формування в Україні рентної моделі економіки, яка має обмежений потенціал щодо подальшого нарощування доданої вартості. У кінцевому підсумку, це негативно позначається на добробуті домогосподарств, соціально-трудовах відносинах, які особливо загострилися у сфері зайнятості, ринку праці та міграції населення. У 2020 р. неформально зайнятими в сільській місцевості налічувалося 1783 тис. осіб, що становило 44,7% до загального підсумку в економіці і 36,2% від кількості населення сільської місцевості віком 15-70 років. Це майже в 4 рази більше, порівняно з усіма найнятими працівниками в сільському господарстві. Серед першочергових заходів пропонується: переглянути регуляторну політику у сфері зовнішньої торгівлі сировинною продукцією цієї підгрупи товарів; сприяння експорту продукції кінцевого споживання; стимулювання вертикальної та горизонтальної інтеграції аграрних товаровиробників, переробників сировини й торгівлі на взаємовигідних умовах; створення територіально-виробничих кластерів; реанімація всіх видів кооперації на селі з позиції зниження ризиків збалансованому розвитку аграрного сектору та економіки країни.

© О. М. Могильний, М. І. Козак, 2021