

**ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГАРАНТИЙ
ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ****Михаил Евгеньевич КОСОВ**

кандидат экономических наук, доцент департамента общественных финансов,
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация
 kosovme@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-1067-0935>
 SPIN-код: 3836-4418

История статьи:

Получена 17.10.2018
 Получена в доработанном
 виде 28.12.2018
 Одобрена 15.01.2019
 Доступна онлайн 29.03.2019

УДК 338.22

JEL: G38, H81

Аннотация

Предмет. В условиях кризисных явлений большое значение приобретает государственная поддержка экономики страны, особенно поддержка ее высокотехнологического сектора. Одним из ключевых инструментов государственной поддержки инвестиционной деятельности в России являются государственные гарантии. Значительный успешный опыт использования данного инструмента накоплен в Канаде, Испании, Нидерландах, США, Турции, Швеции, Чили. Мировой опыт показывает, что реализация проектов в форме государственно-частного партнерства чаще приводит к завершению проекта в срок и с соблюдением бюджета, чем при реализации проекта на основе государственных закупок. Поэтому важно проанализировать практику зарубежных стран с целью повысить эффективность предоставления государственных гарантий в России.

Цели. Анализ механизма государственных гарантий в зарубежных странах, условий и последствий их предоставления.

Методология. Применены обзор научной литературы, синтез и анализ полученной информации, а также сравнение, формализация и конкретизация.

Результаты. Проведен анализ практической реализации государственных гарантий в зарубежных странах. Выявлены особенности, а также возможность применения ведущих практик в России.

Область применения. Результаты исследования могут быть использованы для совершенствования механизма государственных гарантий Российской Федерации.

Выводы. Зарубежный опыт предоставления государственных гарантий успешен ввиду особенностей функционирования данного механизма. Главная из них — условия предоставления гарантий, определяющие солидарную ответственность в случае как удачного, так и не удачного исхода. Применение в российской практике отдельных элементов позволит улучшить существующий порядок реализации проектов при поддержке государства. Малое и среднее предпринимательство получит возможность реализовывать больше проектов. Применение этих мер совокупно окажет положительное влияние на экономическое развитие страны.

Ключевые слова:

государственная
 поддержка, государственные
 гарантии, малое
 предпринимательство,
 среднее
 предпринимательство,
 зарубежный опыт

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Косов М.Е. Зарубежный опыт предоставления гарантий для реализации инвестиционных проектов // *Финансы и кредит*. — 2019. — Т. 25, № 3. — С. 596 — 608.
<https://doi.org/10.24891/fc.25.3.596>

Введение

Государственные гарантии под реализацию инвестиционных проектов предоставляются не менее чем в 100 странах мира, в том числе во всех странах Организации объединенного сотрудничества и развития. В международной практике гарантии классифицируются как

инструмент, стимулирующий социально-экономическое развитие. Механизм реализуется правительством, а также подконтрольными агентами [1].

Международная практика включает следующие гарантии:

- исполнение обязательств принципала по займам или в части исполнения договоров закупок товаров, работ или услуг;
- обеспечение получения соответствующего уровня дохода принципалом;
- покрытие убытков принципала в ходе реализации проекта.

Самая распространенная форма — гарантия исполнения обязательств по заимствованиям. Остальные применяются в рамках реализации проектов государственно-частного партнерства [2].

Основная задача предоставления гарантий — дополнительное финансирование. Другими словами, привлечение средств, которые в случае отсутствия гарантий не были бы привлечены либо были бы привлечены по более высоким ставкам.

Итогом исследования KPMG Advisory на тему гарантий стало следующее заключение. Только 10—20% предоставленных гарантий обеспечивали принципалу возможность получения кредита без специальных мер поддержки [3].

Материалы и методы исследования

В большинстве стран Организации объединенного сотрудничества и развития существуют гарантийные агентства, дифференцированные по региональному и (или) отраслевому принципу [4]. Если гарантийные агентства функционируют на региональном уровне, они достаточно часто являются частью национальной структуры, что позволяет диверсифицировать риски и придерживаться единой стратегии деятельности [5] (*табл. 1*).

Данные системы предоставления гарантий играют определяющую роль в вопросе финансирования малых и средних предприятий. При этом крупные гарантийные агентства, как правило, не ограничивают свою деятельность одной отраслью, стремясь диверсифицировать риски. KPMG Advisory проводило исследование гарантийных агентств и структуры предоставляемых ими

гарантий. В выборке крупных гарантийных агентств мира, около 60% гарантий приходится на розничную торговлю и мелкую промышленность [5].

Исключение — агентства, осуществляющие поддержку сельского хозяйства по всему миру: Fideicomisos Instituidos en Relacion con la Agricultura со штаб-квартирой в Мексике, Rural Development Foundation с главным офисом в Эстонии [6] (*рис. 1*).

Предоставление гарантий малому и среднему предпринимательству практикуется во всех странах Организации объединенного сотрудничества и развития. В развитых странах гарантийные агентства стали частью широкой инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. В то же время в некоторых развивающихся странах гарантийные агентства не показали значительных успехов (масштаб их деятельности оказался ниже ожидаемого либо уровень дефолтов по обязательствам неприемлемо высок) в связи со слабой нормативно-правовой базой, низким уровнем доверия к гарантийным агентствам со стороны кредитных организаций [7]. В российской практике отсутствуют аналоги гарантийных агентств. Примером может являться лишь Фонд содействия кредитования малого бизнеса, расположенный в Москве. По юридическому статусу, функциям и схемам работы он схож с гарантийными агентствами. [8—10] (*табл. 2*).

Мировая практика насчитывает сотни крупных успешных проектов государственно-частного партнерства с предоставлением гарантий национальных, региональных и муниципальных правительств [11, 12]. Существуют примеры, в которых публичный сектор вынужден исполнять гарантии по крупным инфраструктурным проектам в связи с ошибками в оценке рисков. В этих ситуациях выплачиваются средства в результате дефолта или компенсируется недополученная выручка.

Далее рассмотрены примеры реализации инфраструктурных проектов с применением механизма гарантий, а также подходов к управлению гарантиями.

Австрийская практика предусматривает гарантирование облигаций, выпускаемых в целях развития дорожно-транспортной инфраструктуры. Транспортная система Австрии включает более 2 000 тыс. км автодорог и скоростных магистралей, около 7% которых эксплуатируется на платной основе. Управление дорожной системой осуществляет государственная компания ASFINAG, полностью принадлежащая правительству Австрии. ASFINAG несет ответственность за все аспекты эксплуатации и развития дорожной системы: обеспечивает эксплуатацию и содержание дорожной сети, модернизацию дорожной инфраструктуры, проектирование и строительство новых объектов. Компания использует электронную систему сбора платежей. Указанная деятельность осуществляется дочерними обществами компании, капитал которых полностью сформирован ASFINAG, либо обществами, в которых компания имеет контрольный пакет акций.

Доходы компании полностью формируются за счет сборов от использования платных дорог, бюджет Австрии не субсидирует деятельность компании. Для привлечения средств на развитие транспортной системы начиная с 2002 г. ASFINAG размещает облигационные выпуски на сумму более 1 млрд евро ежегодно. Предоставление государственных гарантий позволило обеспечить высший кредитный рейтинг облигаций, что снизило стоимость привлечения заемных средств [14].

Первоначальная цель создания ASFINAG заключалась в привлечении средств для повышения качества дорожной инфраструктуры, в частности, для модернизации дорожного покрытия. Однако опыт данной компании по управлению и эксплуатации дорожно-транспортного хозяйства выявил дополнительные положительные эффекты: повышение транспортной связанности за счет единого планирования развития сети, повышение эффективности управления эксплуатацией дорог за счет эффекта масштаба, создание единой экономически обоснованной системы платежей за платные участки дорог.

В Чили создана и успешно функционирует система предоставления гарантий национального правительства. В 2000-е гг. было реализовано 44 крупных концессионных проекта общей стоимостью около 5,7 млрд долл. США (около 6% ВВП Чили по состоянию на 2004 г.). В частности, было реализовано 8 проектов реконструкции автомагистрали Route 5, проходящей по всей территории Чили (2 млрд долл. США), 11 проектов по строительству дорожных развязок, связывающих другие дороги с автомагистралью Route 5 (1,3 млрд долл. США), 10 проектов по строительству аэропортов (240 млн долл. США), 6 проектов по строительству городских дорог (1,8 млрд долл. США) и 9 прочих проектов, преимущественно связанных со строительством и реконструкцией общественных зданий [15]. Большая часть указанных проектов была реализована с использованием гарантий. Гарантия на получение минимального дохода была дана почти по всем концессиям дорог и аэропортов. По условиям гарантии правительство обязано компенсировать частному оператору недополученный доход в случае, если доход окажется ниже установленного уровня (как правило, 70% оценки приведенной стоимости затрат, включая затраты на привлечение инвестиций и обслуживание долга). Гарантии предоставлялись преимущественно по следующей схеме: гарантируется получение дохода в течение 20 лет после сдачи объекта в эксплуатацию, при этом в первые годы реализации проекта гарантированный доход составляет 85% планируемой суммы с последующим сокращением этого значения.

В свою очередь частный партнер обязан передать часть дохода (в некоторых случаях прибыли) правительству, если она превышает согласованный уровень. Объем гарантий определялся исходя из обеспечения доходности проекта для частного оператора не менее 15% [15].

Чилийский опыт применения гарантий принято считать одним из наиболее успешных в мире. Основным фактором данного успеха является формирование детального и

сбалансированного правового регулирования, соответствующей институциональной среды, а также полный анализ и раскрытие всех долгосрочных затрат и рисков.

Предоставление гарантий федеральным правительством Бразилии осуществляется на основе гарантийного фонда проектов государственно-частного партнерства. Гарантийный фонд является самостоятельным юридическим лицом, созданным на основе взноса из бюджета Бразилии в размере 6 млрд реалов (2 млрд долл. США). Капитал фонда пополняется крупнейшими коммерческими организациями, находящимися в государственной собственности Бразилии (Petrobras, CESP, и др.). Предоставление гарантий, как и деятельность фонда в целом, осуществляются вне бюджетного процесса страны, таким образом, его можно рассматривать как квазибюджетную организацию, обеспечивающую совместное использование средств бюджета страны и средств «расширенного правительства».

Гарантийный фонд предоставляет прямые гарантии проектам. Используются традиционные гарантийные схемы: фонд гарантирует выручку, долговые обязательства, убытки, связанные с валютным риском¹.

Канада активно использует государственные гарантии при реализации инфраструктурных проектов. В стране сформировано развитое регулирование механизма государственных гарантий. В соответствии с канадским законодательством:

- принципал обязан обосновать, что предлагаемый проект не может быть профинансирован на разумных условиях без привлечения государственных гарантий;
- решение о предоставлении гарантий принимается только после проведения анализа будущих доходов и расходов, который должен показать, что денежный поток достаточен для покрытия гарантируемых обязательств, возмещения

прочих затрат и обеспечения достаточной нормы доходности инвестора;

- частные участники проекта в обязательном порядке самостоятельно финансируют существенную часть первоначальных вложений;
- кредиторы должны нести риски потери не менее 15% объема инвестиций в проект;
- плата за предоставление гарантий формируется с учетом оценки вероятности исполнения гарантии и обеспечивает возмещение административных затрат, связанных с предоставлением гарантии;
- все гарантии подлежат одобрению Министерством финансов Канады;
- парламент страны устанавливает предельный объем предоставления новых гарантий из государственного бюджета.

Указанные требования обязательны для случаев предоставления гарантий национальным правительством [16].

В Дании основными механизмами государственной поддержки компаний из жестко ограниченного правительством перечня является предоставление государственных гарантий и кредитов центрального правительства (re-lending). За выработку политики в области предоставления компаниям государственной поддержки отвечает Государственное долговое управление при Национальном банке Дании. Возможность получать кредиты непосредственно от правительства или привлекать займы с рынка путем использования государственных гарантий имеют компании, принадлежащие государству и входящие в упомянутый перечень (например, Датская телерадиовещательная корпорация, Датский фонд Северного моря, Агентство кредитования экспорта и ряд других). Как в случае получения кредитов от правительства, так и при использовании государственной гарантии компании-заемщики получают льготные условия заимствования за счет высокого суверенного кредитного рейтинга [16–18].

¹ Заболоцкая В.В. Исследование зарубежных моделей финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства и возможности их адаптации в России // *Финансы и кредит*. 2012. № 18. С. 57–67.

Результаты

Проведенное исследование зарубежного опыта предоставления гарантий для реализации проектов позволяет выделить несколько основополагающих аспектов функционирования данного механизма поддержки.

1. Организация системы предоставления гарантий. В большинстве рассмотренных государств данный механизм реализуется непосредственно правительствами или уполномоченными агентами. В некоторых развитых странах существуют частные агентства, находящиеся под государственным надзором. Эти организации предоставляют гарантии малому и среднему предпринимательству, что позволяет получать бизнесу кредиты по сниженным ставкам, в отдельных случаях страховать валютные риски.
2. Направление предоставления гарантий. Правительства стран (агенты, действующие от их имени) используют механизм предоставления гарантий для крупномасштабных проектов (в большинстве своем инфраструктурных) ввиду сравнительно высоких потенциальных рисков.
3. Условия предоставления гарантий. Зарубежный опыт построения систем предоставления гарантий в первую очередь характеризуется индивидуальным подходом. Каждый проект получает гарантию правительства (агента правительства) в наиболее подходящей форме. Гарантия покрывает часть потенциальных убытков и в то же время учитывает возможные положительные результаты. Гарант в случае реализации рисков возмещает часть потерь, а в случае успеха получает часть прибыли проекта. Подобный механизм формирует мотивацию для тщательной работы исполнителей и руководителей проекта и одновременно позволяет государству получить дополнительный доход в случае успеха.

Три рассмотренных аспекта дают возможность сделать вывод о том, что одним из наиболее важных элементов, которые могут

быть заимствованы для российской практики, являются условия предоставления гарантий. Так, необходимо сформировать систему предоставления гарантий, в которой гарант не только будет разделять потенциальные потери, но и получит прибыль в случае успеха.

К каждому случаю предоставления гарантии должен быть индивидуальный подход, основанный на отраслевой и конъюнктурной специфике. Это позволит расширить масштабы предоставления гарантий, сформирует мотивацию для надлежащей реализации проекта со стороны исполнителя.

Формирование в России частных агентств, работающих с малым и средним предпринимательством, позволит реализовать мелкие проекты. Стимулирование развития частного предоставления гарантий малому и среднему бизнесу даст возможность сократить расходы на обеспечение долговых обязательств, снизить потенциальные убытки для организаций.

Выводы

Предоставление гарантий в целях стимулирования социально-экономического развития осуществляется не менее чем в 100 странах мира, в том числе во всех странах Организации объединенного сотрудничества и развития. Предоставление гарантий обеспечивает привлечение средств, которые в случае отсутствия гарантий не были бы привлечены либо были бы привлечены по более высоким ставкам. Гарантии предоставляются в отношении обязательств принципала по заимствованиям и иным сделкам, по получению определенного объема доходов, по отдельным категориям рисков.

Поддержка приоритетных инфраструктурных крупномасштабных проектов реализуется путем предоставления государственных гарантий. Малый и средний бизнес в мире, как правило, получает гарантии от частных гарантийных агентств.

Условия предоставления гарантий — отличительная особенность успешных зарубежных проектов с государственной гарантией. Механизм предполагает

формирование мотивации исполнителя наилучшим образом реализовывать проект, гарант в случае неудачи покрывает лишь часть убытка, а в случае успеха получает долю прибыли. Подобная система предоставления гарантий необходима и в России. Ее применение позволит повысить качество реализации проектов.

В целях поддержки малого и среднего бизнеса необходимо создание условий для функционирования российских частных гарантийных агентств. Предприниматели получают возможность сократить собственные издержки, связанные с расширением бизнеса,

модернизацией и повышением эффективности.

Приведенные аспекты зарубежного опыта предоставления государственных гарантий наиболее сильно влияют на успешность функционирования данного механизма. Их применение в российской практике позволит улучшить существующий порядок реализации проектов при поддержке государства. Также малое и среднее предпринимательство получит возможность реализовывать больше проектов. Применение этих мер совокупно окажет положительное влияние на экономическое развитие страны.

Таблица 1

Организация системы предоставления гарантий в крупнейших экономиках Организации экономического сотрудничества и развития

Table 1

Organization of the system of granting of guarantees in major economies of the Organization for Economic Co-operation and Development

Страна	Организация системы предоставления гарантий	Крупнейшие агентства
Германия	Частные агентства	22 региональных частных агентства (Burgschaftsbankens). Крупнейшие агентства: – Burgschaftsbank Baden- Wurttemberg; – Burgschaftsbank Sachsen
Италия	1. Частные агентства (ассоциации малых и средних предприятий). 2. Государственные и смешанные агентства, органы власти регионов и муниципалитетов, поддерживающие деятельность частных агентств	Крупнейшие агентства: – Eurofidi; – Sistema Fedart Fid; – Sistema Federconfidi; – Sistema Federfidi; – Sistema Federascomfidi
Канада	Государственная программа гарантий, реализуемая органами власти	Canada Small Business Financing Program, подпрограмма в рамках общей программы предоставления гарантий. Программа реализуется органами власти, ответственными за экономическое развитие, инвестиции и инновации. Независимое юридическое лицо (агентство) отсутствует
Южная Корея	Государственные агентства, созданные на национальном и муниципальном уровнях	– Korea Credit Guarantee Fund, поддерживает малые и средние предприятия в традиционных отраслях (розничная и оптовая торговля, обрабатывающие производства). – Korea Technology Finance Corporation, поддержка высокотехнологичных малых и средних предприятий. – 16 агентств муниципального уровня
Япония	Государственные агентства	52 гарантийных агентства (Credit Guarantee Corporations): 47 агентств в префектурах и 5 агентств в метрополиях. Крупнейшее агентство in Tokyo (доля в объеме гарантий по Японии более 40%)

Источник: составлено автором на основе данных Организации экономического сотрудничества и развития.

URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>

Source: Authoring, based on the Organization for Economic Co-operation and Development data.

URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>

Таблица 2**Особенности моделей предоставления гарантий в крупнейших экономиках Организации экономического сотрудничества и развития****Table 2****Features of models of granting of guarantees in major economies of the Organization for Economic Co-operation and Development**

Страна	Особенности модели
Германия	Агентства осуществляют свою деятельность как негосударственные финансовые организации с особым статусом. Каждое агентство предоставляет гарантии в установленном регионе, при наличии нескольких агентств в регионе они специализируются на разных отраслях
Италия	Неоднородная разрозненная система. Значительная региональная дифференциация. Преобладают схемы взаимного гарантирования
Канада	Государство гарантирует 85% риска по обязательствам. Органы власти, предоставляющие гарантии, в основном взаимодействуют непосредственно с бенефициарами (кредитными организациями)
Южная Корея	Korea Credit Guarantee Fund (создана в 1974 г.) и Korea Technology Finance Corporation (создана в 1986 г.) являются некоммерческими гарантийными институтами, надзор за которыми осуществляют Министерство экономики, финансов и бюджета, а также парламент Южной Кореи. Гарантийным агентствам регулярно предоставляются средства национального правительства и банков. Гарантии подлежат 60—80% объема обязательств, по обязательствам, связанным с инвестированием в технологии — до 100%
Япония	Агентства существуют в форме некоммерческих финансовых организаций и объединены в Японскую кредитную гарантийную корпорацию, которая контролируется национальным правительством и парламентом. Полностью отсутствует конкуренция между агентствами. Гарантии обычно подлежат 100% обязательств

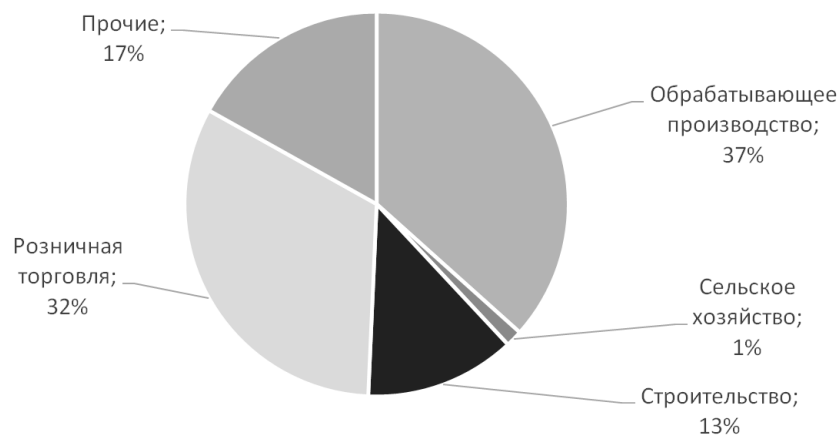
Источник: составлено автором на основе данных Организации экономического сотрудничества и развития.URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>*Source:* Authoring, based on the Organization for Economic Co-operation and Development data.URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>

Рисунок 1

Отраслевая структура предоставления гарантий по выборке крупных гарантийных агентств мира

Figure 1

A sectoral structure of providing guarantees on a sample of major guaranteeing agencies of the world



Источник: составлено автором на основе данных Организации Экономического сотрудничества и развития.

URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>

Source: Authoring, based on the Organization for Economic Co-operation and Development data.

URL: <https://data.oecd.org/searchresults/?q=russia>

Список литературы

1. Глушков С.А., Уваров А.А. Мировой опыт и перспективы использования ГЧП в России // Транспорт Российской Федерации. 2008. № 6. С. 26—28.
URL: <http://www.rostransport.com/transportrf/pdf/19/26-28.pdf>
2. Budina N., Polackova Bixi H., Irwin T. Public-Private Partnerships in the New EU Member States: Managing Fiscal Risks. *World Bank Working Paper*, 2008, no. 114, 33 p.
URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6743/405580ECA0Part1LIC0disclosed0Aug271.pdf?sequence=1>
3. Гончарова О.Ю. Кредитование малого бизнеса в современной России: проблемы и перспективы // Российское предпринимательство. 2015. Т. 16. № 14. С. 2125—2138.
URL: <https://doi.org/10.18334/rp.16.14.521>
4. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство как новый аспект управления субфедеральным и муниципальным долгом // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2009. № 4. С. 45—49. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-novyy-aspekt-na-upravlenie-subfederalnym-i-munitsipalnym-dolgom>
5. Белицкая А.В. Государственное регулирование отношений государственно-частного партнерства // Закон. 2010. № 10. С. 112—119.
6. Рожкова С. Анализ мирового опыта использования государственно-частного партнерства в различных отраслях экономики // Рынок ценных бумаг. 2008. № 1. С. 50—55.
7. Сайфуллин Р.И. Зарубежный опыт государственно-частных партнерств и их роль в развитии образования // Актуальные проблемы экономики и права. 2012. № 1. С. 62—68.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvenno-chastnyh-partnerstv-i-ih-rol-v-razviti-obra-zovaniya>

8. Федорова Е.А., Довженко С.Е., Гурина В.А. Анализ факторов, влияющих на эффективность развития государственно-частного партнерства в России // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 13. С. 2—15. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-effektivnost-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii>
9. Беденко Н.Н. Исследование уровня развития государственно-частного партнерства в России // Управленческие науки в современном мире. 2016. Т. 1. С. 415—419.
10. Irwin T.C. Government Guarantees. Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects. Washington, D.C., The World Bank, 2007, 230 p.
URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/287611468339900724/pdf/394970Gov0guar101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
11. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: некоторые вопросы теории и практики. Мировая экономика и международные отношения. 2011. № 9. С. 41—50.
URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/30/1270394323/ГЧП.pdf>
12. Цапенко И. Развитие предпринимательства как приоритет государственного регулирования: международный опыт и российская практика // Предпринимательство. 2010. № 4. С. 42—47.
13. Листопад М.Е. Эволюция представлений о конкурентоспособности национальной экономики // Экономика: теория и практика. 2012. № 3. С. 41—47.
14. Williams R., Greig D., Wallis I. Results of Railway Privatization in Australia and New Zealand. Washington, D.C., The World Bank Group Transport Papers, September 2005, TP-7, 70 p.
URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/633851468340826148/pdf/33909a10tp070A1rai10concessions0web.pdf>
15. Gomez-Lobo A. Making Water Affordable: Output-based Consumption Subsidies in Chile. Contracting for Public Services: Output-Based. The World Bank, 2003.
URL: <https://www.ircwash.org/sites/default/files/Gomez-2004-Making.pdf>
16. Green A. Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector Growth? *UNIDO SME Technical Working Paper Series*, 2003, 88 p.
URL: <https://www.unido.org/credit-guarantee-schemes-small-enterprises>
17. Демидов А.Ю. Вопросы модернизации государственного менеджмента в условиях внедрения программно-целевого метода управления // Финансы. 2014. № 4. С. 50—53.
18. Аликперова Н.В. Актуальные вопросы финансирования малого предпринимательства // Народонаселение. 2016. № 2. С. 38—49.
URL: http://www.isesp-ras.ru/images/narodonaselenie/2016_2.pdf

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

PROVIDING GUARANTEES FOR THE IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECTS: FOREIGN PRACTICES**Mikhail E. KOSOV**Financial University under Government of Russian Federation, Moscow, Russian Federation
kosovme@mail.ru
<https://orcid.org/0000-0002-1067-0935>**Article history:**Received 17 October 2018
Received in revised form
28 December 2018
Accepted 15 January 2019
Available online
29 March 2019**JEL classification:** G38, H81**Keywords:** State support,
State guarantees, small
business, medium-sized
business, international
experience**Abstract****Subject** This article analyzes the practice of foreign countries in providing State guarantees for investment projects in order to improve their efficiency in Russia.**Objectives** The article aims to analyze the mechanism of State guarantees in foreign countries, conditions and consequences of their granting.**Methods** The research involves the methods of synthesis and analysis of the obtained subject information, comparison, formalization, and specification.**Results** The article presents certain results of analysis of the foreign practices of State guarantees implementation. It also reveals particularities and possibilities of application of the foreign best practices in Russia.**Conclusions and Relevance** The foreign experience of providing State guarantees is successful due to peculiarities of functioning of this mechanism. The application of its separate elements in Russian practice will help improve the existing order of projects implementation with State support. The results of the study can be used to improve the mechanism of State guarantees of the Russian Federation.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Kosov M.E. Providing Guarantees for the Implementation of Investment Projects: Foreign Practices. *Finance and Credit*, 2019, vol. 25, iss. 3, pp. 596–608.
<https://doi.org/10.24891/fc.25.3.596>**References**

1. Glushkov S.A., Uvarov A.A. [Global experience and prospects of public-private partnership usage in Russia]. *Transport Rossiiskoi Federatsii*, 2008, no. 6, pp. 26–28.
URL: <http://www.rostransport.com/transportrf/pdf/19/26-28.pdf> (In Russ.)
2. Budina N., Polackova Brixi H., Irwin T. Public-Private Partnerships in the New EU Member States: Managing Fiscal Risks. *World Bank Working Paper*, 2008, no. 114, 33 p.
URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6743/405580ECA0Part1LIC0disclosed0Aug271.pdf?sequence=1>
3. Goncharova O.Yu. [Small business lending in modern Russia: problems and perspectives]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2015, vol. 16, iss. 14, pp. 2125–2138. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.18334/rp.16.14.521>
4. Kabashkin V.A. [Public and private partnership as a new aspect of management of sub-federal and municipal debt]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2009, no. 4, pp. 45–49. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-kak-novyy-aspekt-na-upravlenie-subfederalnym-i-munitsipalnym-dolgom> (In Russ.)

5. Belitskaya A.V. [State regulation of public-private partnership relations]. *Zakon*, 2010, no. 10, pp. 112–119. (In Russ.)
6. Rozhkova S. [Analysis of global experience of public-private partnership usage in various economic branches]. *Rynok tsennykh bumag*, 2008, no. 1, pp. 50–55. (In Russ.)
7. Saifullin R.I. [Foreign experience of public-private partnerships and their role in education development]. *Aktual'nye problemy ekonomiki i prava = Actual Problems of Economics and Law*, 2012, no. 1, pp. 62–68. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-gosudarstvenno-chastnyh-partnerstv-i-ih-rol-v-razviti-obra-zovaniya> (In Russ.)
8. Fedorova E.A., Dovzhenko S.E., Gurina V.A. [Analysis of factors influencing the efficiency of public-private partnership in Russia]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2013, no. 13, pp. 2–15.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliyayuschih-na-effektivnost-razvitiya-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva-v-rossii> (In Russ.)
9. Bedenko N.N. [Research of the level of development of public-private partnership in Russia]. *Upravlencheskie nauki v sovremennom mire = Managerial Sciences in the Modern World*, 2016, no. 1, pp. 415–419.
10. Irwin T.C. Government Guarantees. Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects. Washington, D.C., The World Bank, 2007, 230 p.
URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/287611468339900724/pdf/394970Gov0guar101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
11. Varnavskii V.G. [Public-Private Partnership: Some Issues of Theory and Practice]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, 2011, no. 9, pp. 41–50. URL: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/12/30/1270394323/ГЧП.pdf> (In Russ.)
12. Tsapenko I. [Entrepreneurship development as a priority of state regulation: international experience and Russian practice]. *Predprinimatel'stvo = Entrepreneurship*, 2010, no. 4, pp. 42–47.
13. Listopad M.E. [Evolution of ideas on national competitiveness]. *Ekonomika: teoriya i praktika = Economics: Theory Practice*, 2012, no. 3, pp. 41–47. (In Russ.)
14. Williams R., Greig D., Wallis I. Results of Railway Privatization in Australia and New Zealand. Washington, D.C., The World Bank Group Transport Papers, September 2005, TP-7, 70 p.
URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/633851468340826148/pdf/33909a10tp070A1rai10concessions0web.pdf>
15. Gomez-Lobo A. Making Water Affordable: Output-based Consumption Subsidies in Chile. Contracting for Public Services: Output-Based. The World Bank, 2003.
URL: <https://www.ircwash.org/sites/default/files/Gomez-2004-Making.pdf>
16. Green A. Credit Guarantee Schemes for Small Enterprises: An Effective Instrument to Promote Private Sector Growth? *UNIDO SME Technical Working Paper Series*, 2003, 88 p.
URL: <https://www.unido.org/credit-guarantee-schemes-small-enterprises>
17. Demidov A.Yu. [Questions of modernization of public management in the conditions of introduction of program – target method of management]. *Finansy = Finance*, 2014, no. 4, pp. 50–53. (In Russ.)

18. Alikperova N.V. [Topical issues of financing small business]. *Narodonaselenie = Population*, 2016, no. 2, pp. 38–49. URL: http://www.isesp-ras.ru/images/narodonaselenie/2016_2.pdf (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.