

6. Луців Б. Л. Інвестиційний банківський портфель / Б.Л. Луців. — К. : Лібра, 2002. — 192 с.
7. Мендрул О. Г. Фондовий ринок: операції з цінними паперами: Навч. посібник. Вид. 2-ге, допов. та перероб. / О. Г. Мендрул, І. А. Павленко. — К. : КНЕУ, 2000. — 156 с.
8. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. — Суми : ВТД «Університетська книга», 2007. — 523 с.
9. Мороз А. М., Савлук М. І. Банківські операції: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 384 с.
10. Пересада А. А., Майорова Т. В. Інвестиційне кредитування: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2002. — С. 16—17.
11. Пересада А. А. Інвестування: Навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2004. — С. 9—134.
12. Луців Б. Л. Інвестиційний банківський портфель / Б. Л. Луців. — К. : Лібра, 2002. — 192 с.
13. Воробйова О. І. Основи формування і використання кредитно-інвестиційного потенціалу банків України // ІНВЕСТИЦІЇ: практика та досвід. — 2010. — №20. — С. 3—54.
14. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / За ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленко. — К.: Фенікс, 2008. — Том 2. — С. 250.
15. Показники діяльності банків: активи та зобов'язання, капітал, структура кредитно—інвестиційного портфеля банку, депозити фізичних та юридичних осіб та фінансовий результат за період 2000—2009 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Української Асоціації банків. — Режим доступу : [http : // www.aub.com.ua/ua/2009.html](http://www.aub.com.ua/ua/2009.html);
16. Статистичний бюлетень Національного банку України [Електронний ресурс] / Режим доступу: [http : // www.bank.gov.ua / Statist/elbul.htm](http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm);
17. Показники діяльності банків: активи та зобов'язання, капітал, структура кредитно-інвестиційного портфеля банку, депозити фізичних та юридичних осіб та фінансовий результат за період 2000—2009 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Української Асоціації банків. — Режим доступу : [http : // www.aub.com.ua/ua/2009.html](http://www.aub.com.ua/ua/2009.html)
18. Воробйова О. І. Аналіз тенденцій в інвестиційній діяльності банків України / О. І. Воробйова // Економіка и управление. — 2009. — №1. — С. 10—16.

Статтю подано до редакції 18.04.11 р.

УДК 336.77.067.22

Т. В. Майорова, канд. екон. наук,
доцент, завідувач кафедри банківських інвестицій,
К. Ю. Крючкова,
магістр,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

В статье рассматривается опыт инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса. Приведены примеры организации процесса инвестиционного кредитования малого и среднего бизнеса в США, Европейских странах, Европейским инвестиционным банком и Российской Федерации. Определены направления использования зарубежного опыта кредитования малого и среднего бизнеса в Украине.

The article considers the experience of the investment credit for small and medium businesses. The examples of the process of investment lending to small and medium businesses in the U.S., European countries, the European Investment Bank and the Russian Federation. The ways of using foreign experience lending to small and medium business in Ukraine.

У статті розглянуто досвід інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу. Наведено приклади організації процесу інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу в США, Європейських країнах, Європейським інвестиційним банком і Російській Федерації. Визначено напрями використання зарубіжного досвіду кредитування малого та середнього бізнесу в Україні.

Ключевые слова: инвестиционное кредитование, малый и средний бизнес, микрокредиты.

Key words: investment lending, small business, micro-credit.

Ключові слова: інвестиційне кредитування, малий і середній бізнес, мікрокредити.

Україна є однією з тих держав, де розвиток малого та середнього бізнесу знаходиться в стані розвитку. Тому для ефективного розвитку малого та середнього бізнесу держава пови-

нна забезпечувати усі необхідні умови для подальшого зростання. Інвестиційне кредитування є одним із джерел фінансування розвитку та повноцінного функціонування бізнесу. Кредитування забезпечує підприємства необхідними коштами на розвиток своєї діяльності, так як оборот у малому бізнесу невеликий і своїх коштів йому не вистачає. Тому інвестиційне кредитування є необхідною умовою повноцінного розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Так як Україна молода розвиваюча країна, то для ефективного розвитку інвестиційного кредитування в Україні її необхідно дослідити найкращий світовий досвід розвитку інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу для подальшого вдосконалення та впровадження в економічну діяльність. Україні слід звернути увагу на досвід нашого сусіда — Російської Федерації, так як економічні умови розвитку наших економік є схожими і досвід саме цієї країни можна впровадити в Україні.

Питання інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу висвітлюються в роботах таких вітчизняних авторів, як О. Другов, Н. Гребенюк, Г. Чабан, А. Сомик, С. Жуйков та ін.

Проте сьогодні виникає питання дослідити зарубіжний досвід інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу з метою застосування його вітчизняними банками.

У першу чергу, варто звернути увагу на досвід США. Про те, що економіка США є найбільшою на планеті, добре відомо багатьом. Однак далеко не всі навіть здогадуються, що домінують у ній, всупереч усталеним стереотипам, зовсім не великі і найбільші корпорації. Насправді 99 % американських компаній, або майже 26 млн підприємств і фірм, представлені в малому бізнесі. Спільно вони створюють від 60 до 80 % нових робочих місць, працевлаштовують половину працездатного населення США і виробляють половину ВВП країни [1].

У країнах Євросоюзу — схожа ситуація. Тут налічується понад 20 млн підприємств малого бізнесу, або близько 90 % їх загального числа. Малий і середній бізнес (МСБ) генерує більше половини загального обороту і доданої вартості. Питома вага зайнятого населення в малому бізнесі Європи становить близько 60—70 %.

Ясна річ, що подібні показники малого бізнесу в розвинених країнах стали можливі завдяки продуманій і системній підтримки з боку держави в самих різних областях. У тих же США, наприклад, адмініструванням та управлінням у цій сфері займається спеціальний державний орган (Адміністрація малого бізнесу — АМБ), що відповідає за всі існуючі напрямки підтримки та розвитку малого підприємництва.

Щорічний бюджет АМБ становить понад 2 млрд дол., більше 70 % з яких спрямовуються малим підприємцям безпосередньо. Бюджетні кошти витрачаються як на пряме субсидування деяких видів підприємницької діяльності, так і на непряме стимулювання розвитку малого бізнесу. Щоб поліпшити доступ МП до кредитних ресурсів, АМБ виступає гарантом по кредитах і забезпечує за рахунок своїх гарантійних фондів до 90 % вартості застав по видаваних підприємцям позиках.

Також АМБ сприяє розвитку інноваційної діяльності, сприяє комерціалізації високотехнологічних проектів за рахунок створених венчурних фондів, надає підприємцям послуги з навчання та консультування. У результаті малі підприємства в США отримують близько 27 % державного замовлення. Ефективно працює механізм розробки та подальшої комерціалізації нових технологій, що створюються малими підприємствами при університетах. Причому, за даними статистики, кожен вкладений у підтримку малого бізнесу долар обертається прибутком для держави в півтораразового розмірі. Українські показники значно менш оптимістичні — питома вага малого бізнесу в національній економіці не перевищує 10—15 % [2].

Зараз у США поширене «Реєг-кредитування», яке пропонує для малого бізнесу інший варіант фінансування з меншою кількістю документів, конкурентоспроможні ціни і менше клопоту, ніж традиційні банки і SBA кредити.

«Реєг-кредитування» є не нове, але починає зростати число бізнес-позичальників, які звертаються до нього — частково тому, що, як процентні ставки залишаються поблизу рекордних мінімумів, так і інвестори шукають варіанти, які дозволять заробити гідний дохід.

У США є два найбільші сайти кредитування Prosper.com, у вигляді «клубів кредитування», які фінансували 214 млн дол. у вигляді кредитів з 2006 року. У минулому році загальні середні початкові інвестиції за рахунок кредитування клубу виросли до \$ 8700 до грудня від \$ 1800 у березні.

Кредитування клубу орієнтовано на початкові інвестиції в розмірі \$ 15000 до кінця року, максимум \$ 25.000 на три роки або п'ять років терміну погашення. Гроші, щоб фінансувати кредити, надходять безпосередньо від кваліфікованих інвесторів (принаймні, \$ 70 000 річного доходу і \$ 70 000 чистої вартості активів), а не кредитних установ. Кандидати повинні бу-

ти не молодше 18 років, з діючим банківський рахунком, рахунком FICO щонайменше 660 і боргу до доходів не більше 25 % (без урахування іпотеки).

Кандидати повинні заповнити заявку в Інтернеті і відразу їм говорять, що вони пройшли первинний відбір. Якщо вони проходять, то отримують позику і їх конфіденційний запит опубліковано на сайті протягом двох тижнів або поки кредит повністю не профінансований. Власник бізнесу може отримати кредит на основі його власного фінансового положення та його кредитної історії. Кредитування повністю автоматизоване і це нічим не відрізняється від отримання кредитної картки або отримання споживчого кредиту від банку. Збір клубу від 2 % до 5 % від суми кредиту. Щорічна процентна ставка, яка включає в себе процентну ставку по кредиту і зборам, у середньому близько 11 % терміном на три роки кредитів і 14 % на п'ятирічні кредити. Для порівняння, в середньому 15 % до 24 %.

У США існують такі організації, які допомагають розвиватися малому та середньому бізнесу.

NASBIC — Національна асоціація малого бізнесу. Протягом понад півстоліття NASBIC зіграла ключову роль у створенні і сприянні зростання прибутковості SBIC промисловості, і щоб краще обслуговувати зростання капіталу, потреб малого бізнесу в Америці.

Інвестиційна компанія малого бізнесу (ІКМБ) — це найстаріша організація венчурних капіталістів у світі. Організація має програму, яка є унікальною і державним і приватним секторами, що забезпечило майже 60 млрд дол. для більш ніж 107 000 малих компаній США. SBIC знаходяться у приватній організації та здійснює управління венчурними компаніями, які ліцензовані в США (SBA), та робить власний капітал або довгострокові кредити доступними для невеликих компаній. Ці невеликі компанії часто вимагають фінансування в критичних \$250 000 до \$5 млн діапазон, як правило, не доступні через банки або не SBIC приватних інвестиційних компаній. SBIC заповнює цю прогалину, підтримуючи тисячі малих підприємств щороку [1].

Як лідер в області мікрофінансування США, організація ACCION США надала понад 119 млн доларів у більш ніж 19 000 мікрокредитів з моменту створення в 1991 році, допомагаючи рости малому бізнесу і зміцненню громад, які вони обслуговують.

Кредитні продукти для малого бізнесу:

Бізнес-кредити до \$ 50 000 для встановленого прибуткового бізнесу

Start-Up кредити до \$ 30 000 для підприємств, які працюють 6 або більше місяців

Бізнес-кредити до \$ 30 000 для існуючого бізнесу або зміни в бізнесі

Умовами кредитування є: строк — до 60 місяців, розстрочка, конкурентоспроможна, фіксована річна процентна ставка від 8,99 % до 15,99 %, сума витрат від 3 % до 5 % від суми кредиту (мінімум \$ 100) і \$ 30 початковий внесок буде фінансуватися в кредит.

Кредитний консультант працює з клієнтом, щоб визначити, який розмір кредиту краще всього відповідає потребам малого бізнесу, дохід повинен погашати щомісячні платежі по кредиту. У табл. 1 вказано приблизні щомісячні суми оплати за загальний розмір кредиту.

Таблиця 1

ГРАФІК РОЗРАХУНКУ ЩОМІСЯЧНОГО ПЛАТЕЖУ [3]

Розмір кредиту, дол. США	Орієнтовна щомісячного платежу, дол. США *
2000	127
5.000	265
8000	392
12000	482

* При процентній ставці від 11 % і суми витрат у розмірі 5 % і залежить від терміну кредиту, який, як правило, близько двох років.

Кредити малому бізнесу можуть бути використані для більшості бізнес-цілей: придбання нерухомості для розміщення бізнесу, будівництво, ремонт або поліпшення орендованого майна, придбання меблів, обладнання, машини або обладнання, для поповнення оборотного капіталу (табл. 2).

ТИПИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В США [3]

Тип кредитування	Визначення типи кредитування
Мікрокредит	\$ 5000 до \$ 35 000 кредитування малого бізнесу, які можна використовувати в будь-яких комерційних цілях
SBA кредити	Кредити для малого бізнесу від приватних кредиторів (банків і т.д.), які гарантовані SBA. SBA не має коштів для прямого кредитування.
Франшиза фінансування	Спеціалізоване фінансування зарезервовані для франчайзі визнається, як правило, національно відомою франшизою.
Фінансування розвитку	Кредити для малого бізнесу з довгостроковим, з фіксованою ставкою фінансування для великих фіксованих активів, таких як земля та будівлі. CDCs роботи з SBA і приватних кредиторів надавати фінансування.
Експорт Імпорт Кредити	Фінансування експорту американських товарів і послуг за допомогою різних кредитів, гарантій і програм страхування. (Програми Імпорт-Експорт Банку)

SBA надає кошти для кредиторів некомерційним співтовариствам, які потім надають кредити для бізнесу позичальників з кредитними рішення, які прийняті на місцевому рівні. Максимальний термін мікрокредиту 6 років. Однак всі мікрокредити вимагають деякого виду забезпечення і особисту поруку власника бізнесу. Мікрокредити зазвичай вимагають, щоб власники малого бізнесу повинні відповідати певним вимогам. Мікрокредити порівняно легко отримати в порівнянні з традиційними банківськими кредитами.

Адміністрація малого бізнесу пропонує різні програми кредитних гарантій. Ці програми допомагають бізнесу, які не можуть претендувати на отримання кредиту. Для SBA не існує жодних обмежень на обсяг капіталу. Більшість SBA кредити дозволяють кредитувати максимум 25 років. Є кілька критеріїв, які повинні бути виконані, перш ніж претендувати на кредити SBA.

Клієнт повинен мати певну частку в бізнесі.

Клієнт повинен мати серйозний бізнес-план.

Клієнт повинен вчасно оплачувати особисті рахунки.

Існують комерційні кредитори, які спеціалізуються на франшизі фінансування за рахунок оренди обладнання та структурованих кредитів. Існує також програма ERSOP, використовуючи свій 401k або IRA в якості стартового капіталу без штрафних санкцій, податків або розподілу.

Будь то SBA або не SBA франшизи фінансування, від 15 % до 30 % від загальної потреби капіталу можуть вимагати від позичальника. Франшиза первісних витрат відрізняється від всієї франшизи, так що це може бути від \$ 20 000 до \$ 200 000.

Фінансування розвитку з SBA. Ця програма надає позичальнику довгострокові, з фіксованою ставкою фінансування для великих фіксованих активів (землі, будівель і т.д.). Ця програма створена для сприяння економічному розвитку спільноти. SBA через сертифікованих розвитку компаній (CDC) працює з приватним сектором кредиторів для надання фінансування для малого бізнесу.

Ці програми містять кредити від приватного сектора кредитора, який покриває 50 % відсотків від проектів і вторинного кредиту до 40 % від вартості проекту з CDC, що становить 100 % SBA-гарантовано. Це залишить клієнту комбінований коефіцієнт кредит — вартість 90 %.

SBA підтримує експортне фінансування для малого бізнесу. Програма заохочує кредиторів пропонувати експорт оборотного капіталу, гарантуючи погашення до 1 млн дол. США або 90 % від суми кредиту, залежно від того, що менше для кредитів:

гарантії до 1,1 млн дол. США;

гарантії до 1,25 млн дол. США, якщо це в поєднанні з міжнародною торговою позицією.

При цьому заявник підприємства повинен: діяти з метою отримання прибутку; займатися бізнесом у США, мати власний капітал для інвестицій і використання альтернативних фінансових ресурсів по-перше, в тому числі особистого майна [3].

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) [4] надає кошти комерційним банкам, щоб підтримати ними кредитування малого бізнесу:

для фінансування всіх незалежних малих і середніх підприємств з менш ніж 250 співробітників у 27 країнах-членах ЄС. Дочірніх і холдингових компаній з груп з більш ніж 250 співробітників, як правило, не мають право кредитувати;

для фінансування таких витрат: матеріальні інвестиції: придбання машин та обладнання. Купівля землі, якщо вона має важливе значення для проекту; нематеріальні інвестиції: зокрема витрат, пов'язаних з R & D чи покупки патентів, викупу компанії з метою забезпечення економічної діяльності (для викупу вартість не більше 1 млн євро).

Всі сектори економіки мають право, за винятком обмеженої кількості винятків, у тому числі оборонної, азартні ігри, заходи за участю живих тварин в експериментах і наукових цілях, оскільки не відповідає «Рада з Конвенції Європи про захист хребетних тварин, використовуваних для експериментів або в інших наукових цілях». Також виключені ті види діяльності, вплив на навколишнє середовище не може бути пом'якшене або зсув, етично і морально спірних секторів, таких як клонування людини, чиста спекуляція майна і споживчого кредитування. Список оновлюється час від часу.

Починаючи від дуже невеликих проектів для інвестицій з максимальною вартістю 25 млн євро, внесок ЄІБ не може перевищувати 12,5 млн євро.

ЄІБ вимагає від своїх банків-партнерів, щоб перекредитувати МСП використовували кошти, які вона надає на вигідних умовах, додавши, еквівалентну суму з власних коштів [4].

Кредитування в Росії відбувається зростаючими темпами. У 2010 році портфель кредитів малому та середньому бізнесу виріс на 22 % до 3,2 трлн руб. За темпами приросту кредитування МСБ знову залишило позаду корпоративне кредитування і роздрібне (зростання портфелів на 10 % і 14 % відповідно).

Попит на кредити МСБ збільшується слідом за зниженням ставок за кредитами і зростанням оптимізму підприємців. Ставка за кредитами МСБ в 2010 році знизилася з 16,7 % до 14,2 % на тлі зростання інфляції до кінця минулого року до 8,8 %. Поліпшується і ситуація в самому секторі МСБ: індекс ТРАСТ – Індекс МСБ, що включає оцінку поточного стану й очікувань малого / середнього бізнесу і мікропідприємств у вересні минулого року досяг максимального значення з листопада 2008 року. Загострення цінової конкуренції на ринку кредитування МСБ здатне підірвати раніше стійкі позиції невеликих банків. Малі банки роблять ставку на інструменти нецінової конкуренції (додаткові послуги та індивідуальний підхід), у той час як великі банки, як правило, пропонують недорогі «коробкові» кредити.

У 2010 році друга стратегія працювала краще: портфелі стандартних кредитів зростали в середньому на 40 % проти 20 % для банків, що використовують індивідуальний підхід. Невеликі банки з дорогими пасивами часто змушені обслуговувати вже наявних клієнтів або нараховувати портфель за рахунок ризикованих позичальників.

У 2010 році найбільш яскраво проявилася тенденція до поділу банків за спеціалізацією. Великі та середні приватні банки стали локомотивом зростання: темпи приросту їх портфелів за 2010 рік склали близько 30—40 %. Основний сегмент цих банків на ринку МСБ — короткі кредити для поповнення оборотних коштів і покриття касових розривів. Держбанки Росії ростуть повільніше за ринок (+16 % за 2010 рік), але при цьому активно кредитують інвестиційні проекти на терміни понад рік. Збереження вкрай низької платіжної дисципліни позичальників в окремих регіонах загрожує фінансовій стійкості невеликих місцевих банків. За деяким суб'єктам федерації (наприклад, Вологодська і Псковська області) рівень прострочення по МСБ доходить до третини сукупного портфеля банків. Невеликі банки, для яких такі регіони є ключовими, змушені диверсифікувати свій бізнес за рахунок виходу в сусідні області або переорієнтації на інші сегменти бізнесу. Однак у масштабах всього банківського ринку проблеми таких банків не будуть помітні.

З початку 2011 року портфель кредитів МСБ виріс на 22—27 % до 3,9—4,1 трлн руб. Сегмент залишається одним із пріоритетних для банків: ключові учасники в 2010 року додатково збільшили чисельність співробітників, що займаються кредитуванням МСБ, на 2,5 %. Хоча резерв по зниженню процентних ставок майже вичерпано, ринок продовжить зростання за рахунок пом'якшення інших умов кредитування. Стримуючий вплив на зростання ринку здатне зробити підвищення ставки страхових внесків, однак основний негативний ефект даної міри вже відіграний у 2010-му році [5].

Банки Росії мають свої власні програми кредитування. ВАТ «Ощадбанк Росії» пропонує кредит «Бізнес-Інвест» для індивідуальних підприємців і малих підприємств з річною виручкою не більше 400 млн рублів.

У рамках кредиту «Бізнес-Інвест» клієнт має можливість: придбати основні засоби для бізнесу; здійснити модернізацію виробництва; здійснити поточний ремонт основних активів бізнесу та ін.

Кредит «Бізнес-Інвест» — це: можливості розширення бізнесу; збільшені терміни кредитування; можливість видачі частково незабезпечених кредитів.

Можливі види забезпечення для отримання кредиту: транспортні засоби; обладнання; товарно-матеріальні цінності; об'єкти нерухомості; цінні папери; поручительство власників бізнесу; гарантії суб'єктів Російської Федерації чи муніципальних утворень; порука Фондів підтримки малого бізнесу [6].

З кожним роком кредити на бізнес у Російській Федерації користуються все більшим попитом у підприємців — кредитування банками малого бізнесу дозволяє не лише заснувати компанію, але і розширити вже існуючу фірму. Основні принципи, якими керується банк при прийнятті рішення про фінансування інвестиційного проекту. Існує думка, що при розгляді проекту банк цікавить головним чином якість забезпечення за кредитом. Це далеко не так. Умовами кредитування малого бізнесу є представлені в банк переконливі обґрунтування на користь того, що позика повернеться. Причому повернеться при нормальному ході розвитку подій. Регламентуючими документами багатьох банків заборонено надавати позики, основним джерелом повернення яких є реалізація забезпечення.

Таким чином, перш за все, даючи кредити малому бізнесу, банк дивиться на грошові потоки підприємства, що формуються як від поточної діяльності, так і від реалізації інвестиційного проекту. Перед тим, як звернутися в банк підприємство повинно саме оцінити свої інвестиційні проекти і вибрати з них найефективніші. Банк дивиться розрахунки, підготовлені фахівцями підприємств, але висновки робить на основі побудови власних моделей.

При інвестиційному кредитуванні банк насамперед аналізує фінансовий стан підприємства, яке здійснює проект. Фінансовий стан досліджується в динаміці за даними стандартної бухгалтерської звітності підприємства за 3 роки. Необхідно переконатись у тому, що структура балансу підприємства стійка, відсутні проблеми з бюджетом і постачальниками, підприємство генерує позитивний грошовий потік і стабільно розвивається. Якщо в балансі зафіксовані збитки, то досліджуються причини збитків.

Потім аналізуються обороти компанії по рахунках. Важливо, що підприємство працює з банками, яка частина виручки утворюється у грошовій формі і проходить по рахунках і яка частина оборотів проходить через систему Ощадбанку.

Банк аналізує кредитну історію підприємства, наскільки акуратно воно ставиться до виконання своїх зобов'язань. При аналізі кредитної історії враховуються як довгострокові, так і короткострокові банківські кредити, фінансовий лізинг, довгострокова оренда і придбання обладнання в розстрочку та ін.

Маючи електронну модель руху грошових коштів підприємства банк має можливість кількісно оцінити деякі ризики фінансування шляхом проведення аналізу чутливості показників економічної ефективності проекту або кредитоспроможності підприємства до параметрів ринку або зовнішнього середовища.

Крім кількісної оцінки ризику проводиться також якісний аналіз ризиків фінансування з виділенням найістотніших ризиків проекту та оцінкою ймовірності настання несприятливої для даного проекту ситуації. І тільки після аналізу ризиків банк аналізує забезпечення за кредитом, що приймається для покриття ризиків банку. В якості забезпечення розглядається застава обладнання, нерухомості, акцій, гарантії та поручительства тощо.

Існує дві категорії кредиту на розвиток бізнесу — термінове і довгострокове фінансування. Кредити малому бізнесу видаються з урахуванням терміну діяльності фірми; юридичним або фізичним особам — під заставу рухомого і нерухомого майна.

Серед основних проблем, що перешкоджають розвитку МБ у Росії, особливо гостро виділяється проблема фінансування. Можна відзначити, що вона є актуальною протягом усього життєвого циклу компанії. Так, нестача коштів для створення компанії відзначають близько 45 % власників малого бізнесу. Основним джерелом фінансування на даному етапі виступають особисті заощадження (60 %), а також кошти друзів і знайомих (35 %). Банківські кредити на розвиток, відкриття малого бізнесу доступні лише 12 %. У міру розвитку бізнесу потреба в грошових ресурсах ще більше зростає: на брак коштів звертають увагу вже 60 % підприємців, чії фірми працюють на ринку більше року.

У даний час число потенційних позичальників — суб'єктів малого підприємництва оцінюється на рівні 2 млн клієнтів, а обсяг попиту на кредитні ресурси, за різними оцінками,

коливається в межах 10—30 млрд дол. США. Незважаючи на те, що кредитування малого бізнесу розвивається прискореними темпами (у 2005—2009 рр. темпи приросту становили приблизно 50 %), банки задовольняють не більше 20—30 % потенційного попиту. У кредитних портфелях універсальних російських банків частка позичальників, віднесених до суб'єктів малого підприємництва, коливається в межах 10—25 %. Згідно з експертними оцінками, кредитування МБ у найближчі роки стане одним з найбільш швидкозростаючих сегментів ринку банківських послуг. Робота з малим бізнесом відкриває для банків можливість істотно наростити обсяги активно-пасивних операцій. Це особливо актуально для великих банків, які стикаються із зниженням попиту на кредити з боку великих корпоративних позичальників, які отримали можливість кредитуватися під більш низький відсоток на західних ринках капіталу, а також для регіональних кредитних організацій, які відчують все більшу конкуренцію з боку «столичних» банків, які проводять регіональну експансію.

Кредитування малого бізнесу становить для банків значний інтерес у силу високої прибутковості цих операцій (середні річні ставки по рублевих кредитах — 20—25 %, по валютних — 12—20 %) і порівняно невеликих термінів оборотності позичкового капіталу (у середньому 1—2 роки). За даними дослідження Робочого центру економічних реформ, понад 90 % комерційних банків висловили зацікавленість у кредитуванні малого бізнесу [5].

Сьогодні ринок кредитування МБ характеризується відносно невисоким ступенем конкуренції, тому що аж до останнього часу в Росії діяло обмежене число банків, переважно регіональних, що спеціалізуються в цій сфері діяльності. Більшість великих російських банків готуються до запуску програм масового кредитування МБ. Найбільшу активність проявляють Альфа-Банк, МДМ-Банк, Промислово-будівельний банк, Ощадбанк, УРАЛСІБ і «Внешторгбанк» (табл. 3).

Таблиця 3

УМОВИ КРЕДИТУВАННЯ МСБ БАНКАМИ В РОСІЙСЬКІЙ ФЕДЕРАЦІЇ [7—10]

Банк	Сума кредиту:	Процентна ставка	Термін надання кредиту	Оформлення	Комісія за розгляд кредитної заявки
Альфа-Банк	350 000—2 000 000 руб.	від 17 % річних	6—24 місяців	Без застави	2 % від суми кредиту
МДМ-Банк	від 500 000 до 3 000 000 Видається в рублях, доларах США, євро	17-20 % річних у рублях, 15-17 % річних у доларах США і євро	36 місяців	у заставу приймається будь-яке майно, в тому числі купується обладнання, автотранспорт і нерухомість.	2 % від суми кредиту
УРАЛСІБ	вказується позичальником у межах визначеного ліміту	від 11,25 % до 14,25 % залежно від терміну	вказується позичальником	не менше 3 млн руб	1 % від суми кредиту / ліміту заборгованості / ліміту видачі, але не менше 10 тис. рублів і не більше 80 тис. руб.
ВТБ	До 90 % вартості придбаного майна	Фіксована (визначається банком індивідуально для кожного клієнта).	До 7 років	можливе часткове забезпечення заставою, а також оформлення поруки Фонду сприяння кредитуванню малого бізнесу незалежно від вашого регіону.	1 % від суми кредиту

Проаналізувавши зарубіжний досвід, можна зробити висновки, що Україні є багато над чим працювати. В світі інвестиційне кредитування є вже не просто банківським продуктом, бо здійснюється різними суб'єктами економічної діяльності, які становлять вагомий конкурентний тиск на банківському сектору. Різні приватні організації витісняють банки з ринку кредитування, забезпечуючи позичальникам найнижчі відсоткові ставки та найсприятливіші умови кредитування. Розвиток новітніх технологій забезпечують швидке отримання позички.

В Україні інвестиційне кредитування набагато відрізняється від розвинених країн, не лише високими відсотковими ставками та жорсткими умовами кредитування, а й відставанням впровадження новітніх технологій в сфері кредитування. Україні спираючись на міжнародний досвід необхідно змінити відношення до малого та середнього бізнесу, який держава взагалі не підтримує, адже аналізуючи зарубіжний досвід можна сказати, що малий бізнес у розвинених країнах займає вагомий частку у виробленні ВВП і розвитку економіки в цілому.

Отже, використовуючи найкращий світовий досвід, Україна може зробити свої перші кроки на шляху до розвитку інвестиційного кредитування малого та середнього бізнесу в країні.

Література

1. Microfinance for Bankers and Investors: Understanding the Opportunities and Challenges of the Market at the Bottom of the Pyramid [Електронний ресурс]. — Доступно з: <<http://www.accionusa.org/>>
2. Кредитовать малый бизнес банкам мешает государство — Доступно з: <<http://www.dengi.ua/>>
3. Офіційний сайт www.businessfinance.com/
4. Tätigkeit der Europäischen Investitionsbank im Mikrofinanzsektor in den Ländern Afrikas, des karibischen Raums und des Pazifischen Ozeans [Електронний ресурс]. — Доступно з: <<http://www.eib.org>>
5. Мониторинг кредитов малому бизнесу: игра на опережение [Електронний ресурс]. — Доступно з: <<http://www.bankir.ru>>
6. Офіційний сайт Сбербанка Росії. — Доступно з: <<http://www.sbrf.ru/>>
7. Офіційний сайт Альфабанку. — Доступно з: <<http://www.alfabank.ru/>>
8. Офіційний сайт МДМ Банку. — Доступно з: <<http://www.mdm.ru/>>
9. Офіційний сайт БАНК УРАЛСИБ. — Доступно з: <<http://www.bankuralsib.ru/moscow/index.wbp>>
10. Офіційний сайт Банк ВТБ. — Доступно з: <<http://www.vtb.ru/>>

Статтю подано до редакції 30.04.11 р.

УДК 331.101.262

В. І. Максимович,

канд. екон. наук,
доцент кафедри банківських інвестицій,
ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана»

РОЛЬ ІНВЕСТИЦІЙ У ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

В статье исследуются особенности понятия «человеческий капитал», его изучение научными деятелями, а также понятие «человеческий потенциал», определяется связь между ними. Описываются факторы влияния на качественные и количественные характеристики человеческого капитала. Изучаются инвестиции в человеческий капитал и их роль в экономическом развитии страны.

The article investigates the features of the concept of «human capital» and its interpretation of scientists, and the concept of «human potential», defined relationship between them. Select the factors that affect the quality and quantity of human capital. We study investment in human capital and their role in economic development.

У статті досліджено особливості поняття «людський капітал», його трактування науковцями, також поняття «людський потенціал», визначено зв'язок між ними. Виділено фактори, що впливають на якість і кількість людського капіталу. Вивчаються інвестиції в людський капітал та їх роль в економічному розвитку держави.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономическое развитие, человеческий потенциал, инвестиции, социальная сфера;

Key words: human capital, economic development, human potential, investment, social sphere;

Ключові слова: людський капітал, економічний розвиток, людський потенціал, інвестиції, соціальна сфера.

Стратегічним пріоритетом для України є становлення інноваційної моделі економічного розвитку та розбудова соціально-економічної держави. В цьому контексті найголовнішим завданням є перехід до використання інших ресурсів для забезпечення економічного розвитку, ніж ті, що були в індустріальній економіці, а саме до нагромадження та реалізації людського капіталу, який є невичерпною формою суспільного капіталу.

Процеси економічного розвитку та формування людського капіталу взаємно перетинаються і посилюють один одного. Збільшення інвестицій у галузі соціальної сфери, що задо-