

Трохименко К.С.
студент 2 курсу магістратури,
спеціальності «Банківська справа»
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник – к.е.н., доцент Черкашина К.Ф.

ШЛЯХИ СПІВПРАЦІ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ТА СТАРТАПІВ З МЕТОЮ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИТОРІВ

У сучасній ринковій економіці банки є джерелом фінансово-кредитних ресурсів для реального сектора виробництва, а банківський кредит – одним з інструментів поліпшення фінансових показників підприємства. Можливості почати власний бізнес мільйони людей пов'язують з формою підприємництва, званою стартап. Цей термін уже давно увійшов в зарубіжну практику бізнесу, і стає все популярнішим у нашій країні. Розвиток стартапів на сучасному етапі становлення економіки України є важливим аспектом у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Економічний зміст, особливості та класифікації банківського кредитування висвітлюються в працях С. Буковинського, В. Крилової, В. Міщенко, С.Науменкової, А. Харченка та інших.

Стартап за своєю сутністю призначений для успішного вирішення нетривіальних завдань, які нерідко на перший погляд здаються неможливими для реалізації. Діяльність з кредитування цих проектів у нашій країні тільки починає розвиватися. Оформлення банківського кредиту має масу нюансів, які часом можуть суттєво вплинути на формування остаточного рішення банківськими структурами. При оформленні кредиту під стартап таких моментів ще більше. Банки, зі зрозумілих причин, не впевнені в кредитоспроможності початківця бізнесмена, що не має ні кредитної історії, ні гарантії успішного бізнес-плану. У зв'язку з цими, і низкою інших причин, отримати кредит на стартап складно. Проте все ж існують різні можливості для підприємців [1].

Основною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. Ще однією важливою проблемою є міграція нового бізнесу за кордон. Для молодих підприємців європейські країни чи США вважаються кращим середовищем для розвитку своєї справи. Дає про себе знати й відсутність належної інфраструктури, яка б поєднувала стартапи з потенційними інвесторами.

Абсолютна більшість великих українських компаній ніколи не залучали інвестиції зарубіжних фондів. Набагато простіше вкладати в розвиток проекту гроші вже існуючих клієнтів. Таким чином компанія залишається незалежною, зберігає повну гнучкість. Але якщо для запуску необхідна велика сума грошей, які доведеться вкласти в проект ще до отримання прибутку, без інвестицій не обійтися. Головна умова отримання іноземного капіталу – конкурентоспроможність стартапу та продукту, який він розробляє, на міжнародному ринку.

Саме тому одним з методів фінансування стартапів хотілося б запропонувати банківське фідучіарне кредитування із можливістю залучення капіталу іноземних інвесторів.

Перш за все, слід дати визначення фідучіарної угоди. Фідучіарні угоди – це розміщення коштів у різні активи від імені банку за дорученням клієнта. Фідучіарні і довірчі операції є достатньо цікавими для клієнтів, які хочуть доручити банку конфіденційно і надійно інвестувати свої кошти від імені банку [3].

Схема кредитування відображена на рис. 1.

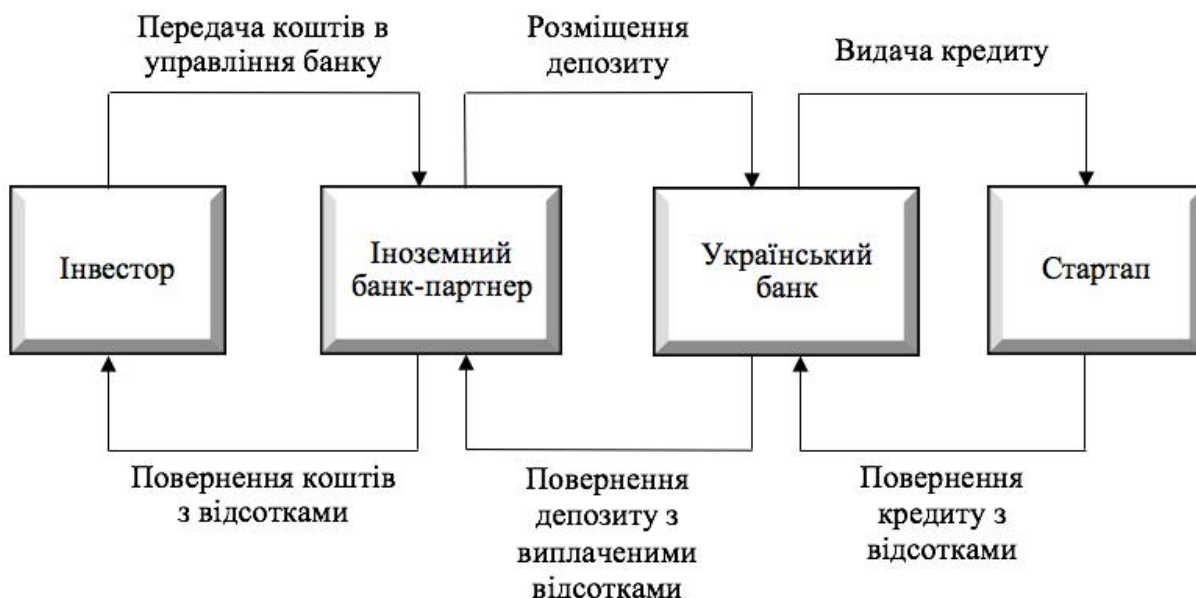


Рис. 1. Схема кредитування стартапу з залученням коштів іноземного інвестора
Джерело: складено автором на основі [9].

Охарактеризуємо більш детально кожен з етапів даної схеми.

1. На першому етапі український банк здійснює відбір стартапів, які з найбільшою ймовірністю будуть цікавими для іноземного інвестора та будуть сприяти залученню коштів іноземних інвесторів.

2. Банк передає на розгляд відібрані проекти іноземним партнерам. Після відбору та схвалення проекту іноземними інвесторами починається процес фінансування стартапу.

3. Інвестор через іноземний банк-партнер розміщує вільні грошові кошти на депозит в українському банку під договірну процентну ставку.

4. Український банк видає на суму депозиту кредит українській компанії. Терміни за депозитним і кредитним договором повинні бути рівні. Процентна ставка за кредитом повинна перекриватися процентною ставкою по депозиту.

5. По закінченні терміну кредитування український позичальник повертає кредит банку, а банк повертає через іноземний банк-партнер нерезиденту суму депозиту.

Отже, можна зробити висновок, що основними проблемами розвитку стартапів в Україні є недостатня підтримка з боку держави, відсутність сприятливого інвестиційного клімату, а також слабка інфраструктура між стартапами та інвесторами. Однак, проведене нами дослідження дозволило виявити, що в Україні вже є чимало стартапів і з кожним роком їх кількість зростає, залишаючись привабливими для іноземних і вітчизняних інвесторів.

1. *Перспективи кредитування стартапов коммерческими банками РФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу:*

<http://www.fa.ru/news/I/Финансы%20и%20кредит/Kalinnikova,%20Каспшак.pdf>

2. *Фідучіарні угоди Bank M2M Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу:*

<https://www.bankm2m.com/ru/daily-clients/fidutsiarnye-sdelki/>

3. *Фідучіарні угоди банку ABLV Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу:*

<http://bosco-conference.com/images/conferences/2013-TaxPro-Donetsk/Igors%20Moisejenko-Fiduciary%20for%20Ukraine.PDF>