

УДК 336.77.067

***РОЛЬ И МЕСТО БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ В ФИНАНСИРОВАНИИ
СТАРТАПОВ***

Зиниша О.С.*к.э.н., доцент,**Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина**Краснодар, Россия****Ховятский А.А.****студент,**Кубанский государственный аграрный университет И.Т. Трубилина**Краснодар, Россия****Кизогян С.Г.****студент,**Кубанский государственный аграрный университет И.Т. Трубилина**Краснодар, Россия*

Аннотация: В статье авторами проведен анализ роли и места банковских кредитов в финансировании стартапов, а также охарактеризованы условия предоставления кредитов для стартап-проектов. Выделены основные методы финансирования. По результатам исследования сделан вывод о том, что кредитная поддержка стартапов является многосторонним и сложным процессом, требующим вмешательства со стороны государства. Предложены рекомендации для решения исследованных проблем.

Ключевые слова: Кредит, экономика, стартовый капитал, финансирование, инвестиционное кредитование.

THE ROLE AND PLACE OF BANK LOANS IN FINANCING STARTUPS***Zinisha O. S.****Ph. D., associate Professor,**Kuban state agrarian University named after I.T. Trubilin**Krasnodar, Russia****Hovyatskiy A. A.****Student,**Kuban state agrarian University named after I.T. Trubilin**Krasnodar, Russia****Kizogyan S.G.****Student,**Kuban State Agrarian University I.T. Trubilina**Krasnodar, Russia*

Annotation: In the article, the authors analyzed the role and place of bank loans in financing startups, and also described the conditions for providing loans for start-up projects. The main methods of financing are highlighted. According to the results of the study, it was concluded that the credit support of start-ups is a multilateral and complex process that requires government intervention. Recommendations for solving the investigated problems are proposed.

Keywords: Credit, economy, start-up capital, financing, investment lending.

Реализация инновационных проектов, привлечение новых идей для ведения бизнеса осуществляется за счет создания «стартапов». Запуск означает создание новой компании или создание нового проекта. Это явление в бизнесе

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

считается довольно популярным, поэтому количество «стартапов» растет с каждым днем. Но не все идеи находят свое место на рынке, большинство задуманных стартап-проектов проваливаются на ранних стадиях, это связано с тем, что продукт не находит своего потребителя.

Другими словами, многие разработчики стартап-проектов ориентированы на узкий круг потребителей, а не на международный рынок. Кроме того, одной из причин провала стартап-проекта многие исследователи считают отсутствие финансирования: более 40% стартапов «умирают» из-за отсутствия финансового подкрепления [4].

CB Insights отмечает, что большинство молодых предпринимателей и их продукты не интересны для инвесторов, а стартаперы, в свою очередь, видят в инвесторе только способ продвижения своего продукта на рынок, поэтому проект остается без должного финансирования и в результате «умирает» [10].

На сегодняшний день рынок товаров и услуг переполнен огромным количеством новых проектов, и для их реализации нет достаточного количества финансирования. В данной ситуации можно использовать услуги, которые предлагают банки, например, взять кредит на реализацию своего проекта. Но необходимо отдавать себе отчет, что это не потребительский кредит на незначительную сумму, а именно капиталовложения и, следовательно, существенно возрастающие риски, как для банка, так и для предпринимателя [7].

Выражение «стартап» произошло от английского слова «startup», которое означает «запускать». Таким образом, стартап – это новый бизнес-проект, который стремится реализовать абсолютно новую, зачастую венчурную идею, предложить новый продукт для рынка с целью получения максимальной прибыли с данного проекта и дальнейшего развития на рынке [1]. Необходимо понимать, не все с нуля созданные проекты можно назвать стартапом. Главной отличительной чертой стартапа является то, что идея - абсолютно новая,

продукт (услуга) - оригинальный, а не копированный с уже существующих на рынке проектов.

Многие думают, что любой открывшийся бизнес-проект подходит под критерии стартапа, но под данный термин попадает только небольшая часть всех создающихся с нуля проектов. Очень часто отождествляют понятие «стартап» и «инновационный проект». С одной стороны, оба понятия очень близки по некоторым своим свойствам, но, с другой стороны, имеют колоссальное различие.

Единственное и очень важное отличие термина «инновационный проект» от «стартап-проекта» в том, что «стартап проект» открывается самостоятельной группой лиц, то есть запускающие его изначально независимы от других организаций. Результатом «стартап-проекта» является появление нового, неизученного продукта или услуги, аналогичных которым на рынке нет.

В настоящее время в России существует несколько типов схем финансирования вновь создаваемого бизнеса на основе стартап, а именно: отсроченная и фан-схема. Отсроченное финансирование - это договор, по которому указывается срок реализации инвестированных средств [3]. Фанатская схема означает финансирование самой идеи, этот принцип является наиболее привлекательным для проектов без конкретной схемы дальнейшей разработки и реализации, но объем инвестиций для всего этого должен быть, как минимум, в 10 раз меньше ожидаемой прибыли.

Во всем мире используют ряд форумов и уникальных ресурсов для поиска инвестиций в стартап-проект, а именно:

1. Napartner.ru;
2. Краудфандинг [3].

Также среди популярных платформ для привлечения средств на рейтинги, функции входят:

- GoFundMe;

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

- INDIEGOGO;

- YOUCARING;

- FUNDLY;

- JustGiving;

3. CircleUp;

4. «Бизнес-ангелы»;

5. Instagram, Facebook, Pinterest, Twitter, YouTube, Tumblr, а также Google, Apple и Android;

6. SecondMarket и SharesPost;

7. SmartMarket.net является аналогом SecondMarket и SharesPost в России;

8. ТехноМенеджмент - это система, которая вкладывает деньги в стартовые проекты [4].

Таким образом, в настоящее время существует множество современных систем и различных платформ, которые позволяют расширить горизонты в попытках найти средства для финансирования стартап-проектов, а также помогают выявить ошибки, которые присутствуют в намеченном бизнес-проекте. Это, в свою очередь, поможет избежать «падения» стартапа как на ранних этапах разработки, так и в дальнейшем продвижении идеи на рынок. Но тем не менее, в основном стартаперы нацелены на получение финансирования классической направленности, а именно: государственные субсидии, гранты, венчурное инвестирование, заемное кредитование.

Особое внимание в проведенном нами исследовании отводится заемному кредитованию, т.к., с одной стороны, это самый легкий способ получения денежных средств, с другой стороны, многие исследователи называют данный вид финансирования «убийственным» для стартап-проекта, т.к. в том случае, если идея оказалась непривлекательной, то организатору бизнеса придется выплачивать кредит из собственных средств.

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

Кредит является весьма популярным способом финансирования стартапов. Причина его популярности, однако, не в том, что он самый хороший или выгодный, а в том, что банковский кредит зачастую является единственным способом получить большую сумму денежных средств.

Кредитная поддержка стартапов является многосторонним и сложным процессом, требующим в том числе вмешательства со стороны государства. Последствия санкций, достаточно слабая система поддержки стартапов, высокая процентная ставка, значительное количество факторов, не позволяющих выдачу кредитных ресурсов, подрывает деятельность стартаперов, что приводит к «уничтожению» идеи на стадии ее зарождения.

Кредитование стартап-проектов на региональном уровне отличается разнообразием кредитных продуктов, соответствием потребностям и особенностям каждого отдельного заемщика. Банки создали условия для себя, что обезопаситься от рисков, связанных с невыплатой кредита. Это, по сути, основной вопрос, который ставит перед собой коммерческий банк, – платежеспособность заемщика. Что касается стартапера, то нужно понимать, что, с одной стороны, кредитный займ – это достаточно легкий способ получения финансов на освоение и реализацию своей идеи, но, с другой стороны, можно понести колоссальные убытки в случае провала проекта, т.к. выплачивать кредит придется «из собственного кармана». Согласно данным сайта Forbes, только 1% стартапов «взлетает» [5]. Этот факт подтверждает мысль о том, что для того, чтобы стартап-проект «сработал» недостаточно только финансирования, для его успеха требуется ряд условий, которые стоит учитывать при создании бизнес-проекта.

Таким образом, подводя итог, отметим, что для решения перечисленных проблемных зон необходима совокупность следующих действий [7]:

- образование посреднических государственных организаций, осуществляющих поиск кредитных организаций для стартап-проектов на

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

основе анализа имеющихся документов и являющихся гарантом успешной сделки;

- образование государственной структуры, занимающейся повышением экономической и юридической грамотности начинающих предпринимателей;

- пересмотр списка предъявляемых заемщиком документов для упрощения выдачи кредита на стартап;

- уменьшение процентной ставки для стартапа с положительной историей развития;

- увеличение сроков кредитования при сохранении или уменьшении процентной ставки в определенных условиях.

В заключение стоит отметить, что, безусловно, финансовый сектор нуждается в соответствующем регулировании, которое позволит защитить интересы инвесторов и других вовлеченных экономических субъектов. Существующие проблемы в кредитной поддержке стартапов определяют данный вид финансирования как «утопический и безысходный» для стартапера. Это связано с тем, что стартаперы, как правило, это молодые люди до 25 лет, и в современных условиях стартаперы и банки функционируют в двух, почти не пересекающихся друг с другом сферах. Первые занимаются пусть яркими, но иногда слишком лабораторными идеями, редко имеющими прикладное значение, в это время банки, выполняя свою первоочередную функцию, прежде всего, ориентированы на получение прибыли за счет осуществления сервиса денег, где залогом этой прибыли является грамотное управление рисками.

Библиографический список:

1. Айдаев, А.А Развитие стартапов в России и за рубежом / А.А. Айдаев // Мировая экономическая система: проблемы и перспективы развития. - Новосибирск: Изд-во НФРЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – С. 9-12.

ЭЛЕКТРОННЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «ВЕКТОР ЭКОНОМИКИ»

2. Алейникова, О.И. Проблемы коммерциализации стартап-проектов малого предпринимательства в России / О.И. Алейникова // Экономика и предпринимательство. – 2017. - №6. – С. 1019-1026.
3. Бабурин, Н. Финансирование стартапов / Н. Бабурин [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/nebankovskiykredit/finansirovanie-startapov> (дата обращения 08.12.2018г.)
4. Варганова, Л.А. Источники финансирования малых инновационных компаний (стартапов) / Л.А. Варганова // Глобальные рынки и финансовый инжиниринг. – 2017. - №2. – С. 83-96.
5. Веселовский, М.Я. Инновационные стартапы в России: состояние и направление развития / М.Я. Веселовский// Инновационное развитие экономики. – 2016. – №1 (31). – С.19-27.
6. Евдокимова, С.С. Современные модели финансирования стартапов / С.С. Евдокимова // Финансы и кредит. – 2017. - №6 (726). – С. 341-352.
7. Ибадова, Л.Т. Правовые проблемы банковского кредитования малого бизнеса / Л.Т. Ибадова // Банковское дело. – 2016. - №1. – С. 42-46.
8. Корнилова, О.А. Финансирование стартапов и малых инновационных предприятий: источники и проблемы / О.А. Корнилова // Инновационное развитие социально-экономических систем. – 2016. - №13. – С. 65-77.
9. Кредитование малого бизнеса и закон: тенденции, проблемы, перспективы. Интервью с А.Г. Аксаковым // Банковское кредитование. – 2016. - №10. – С. 24-29.
10. CB Insights - Авторитетная американская исследовательская компания [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.cbinsights.com> (дата обращения 08.12.2018г.)

Оригинальность 88%