

9. Івахненко С.В., Мелих О.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С.В. Івахненко, О.В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.
10. Atkinson A.A. Management accounting / A.A. Atkinson. – N. J. : Prentice Hall : Upper Saddle River, 1997.
11. Хан Д. Пик: Планирование и контроль. Ядро контроллинга / Д. Хан, Г. Хунгерберг. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 815 с.
12. Мізерна Г.П. Економіко-управлінські фактори розвитку курортно-рекреаційних регіонів : матеріалів XI наук. конф. молодих вчених-економістів / Г.П. Мізерна. – Бердянськ : АПУ, 2005.

УДК 657.1:075.8

Черкашина К.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Трохименко К.С.
студент
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

НОВІ МУЛЬТИВАЛЮТНІ БАНКІВСЬКІ ПРОДУКТИ В УКРАЇНІ ЯК СКЛАДОВА АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

У статті досліджено сучасний стан кредитування фізичних та юридичних осіб в Україні. Зроблено висновок про доцільність розробки кредитних програм для фінансування стартапів із залученням капіталу іноземних інвесторів. Основними учасниками таких програм повинні бути такі інститути, як держава, банківські установи, інвестори, іноземні партнери та інші фінансові посередники.

Ключові слова: банківське кредитування, банківський продукт, кредитування стартапу, фидуціарні угоди.

Черкашина К.Ф., Трохименко К.С. НОВЫЕ МУЛЬТИВАЛЮТНЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ В УКРАИНЕ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ АНТИКРИЗИСТНЫХ МЕР

В статье исследовано современное состояние кредитования физических и юридических лиц в Украине. Сделан вывод о целесообразности разработки кредитных программ для финансирования стартапов с привлечением капитала иностранных инвесторов. Основными участниками таких программ должны быть такие институты, как государство, банковские учреждения, инвесторы, иностранные партнеры и другие финансовые посредники.

Ключевые слова: банковское кредитование, банковский продукт, кредитование стартапа, фидуциарные сделки.

Cherkashyna K.F., Trokhymenko K.S. NEW MULTICURRENCY BANKING PRODUCTS IN UKRAINE AS A PART OF ANTI-CRISIS MEASURES

The current state of loans to individuals and legal entities in Ukraine was researched in the article. As a result, for Ukraine it is necessary to develop loan programs to finance startups with the involvement of foreign investors' capital. The main participants in such programs should be institutions such as: government, banks, investors, foreign partners and other financial intermediaries.

Keywords: bank lending, bank product, startup lending, fiduciary transactions.

Постановка проблеми. У сучасній ринковій економіці банки є джерелом фінансово-кредитних ресурсів для реального сектора виробництва, а банківський кредит – одним з інструментів поліпшення фінансових показників підприємства. Сучасний світ відкриває кожній людині великі можливості. Якщо кілька десятиліть тому для відкриття власної справи потрібна була величезна кількість зусиль, велика частина яких була пов'язана з рутинними процесами, то сьогодні будь-яка людина, у будь-якій точці світу може поділитися з усіма своїми ідеями, втілюючи їх у реальність.

Можливості почати власний бізнес мільйони людей пов'язують із формою підприємництва, званою стартап. Цей термін уже давно увійшов у заручку 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.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним аспектам банківського кредитування присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних

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

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне підвищеній увазі науковців до проблематики банківського кредитування, виникає потреба у пошуку нових перспективних видів кредитування, які дадуть змогу вирішити низку питань, а саме: поліпшити добробут населення України, сприяти економічному розвитку країни, банкам, своєю чергою, збільшити прибутки. Основні питання, на які необхідно відповісти: яка роль банків у розвитку малого бізнесу і які є способи отримання прибутку банками в такий ризикованій справі.

Мета статті полягає в аналізі існуючого стану кредитування в Україні, а також розробці пропозицій щодо розширення комерційними банками асортименту банківських продуктів із метою отримання конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз основних показників діяльності банківської системи свідчить про негативні тенденції. Так, станом на початок 2015 р. активи банків в Україні становили

1316,9 млрд. грн., протягом 2014 р. вони збільшилися лише на 3,03%, або 38,8 млрд. грн., що обумовлено складною економіко-політичною ситуацією в Україні, яка стримує розвиток банківського бізнесу. Але на кінець 2015 р. ситуація стосовно активів не змінилася на краще, їхній обсяг знизився до 1275,3 млрд. грн., тобто ще на 41,6 млрд. грн. Слід зазначити, що тенденції стосовно зменшення активів характерні лише для останнього року, оскільки протягом 2013 р. вони збільшилися на 13,4% (150,9 млрд. грн.) та на кінець 2013 р. становили 1 278,1 млрд. грн. Зростання активів протягом 2013 р. відбувалося внаслідок збільшення кредитного портфеля, так, кредити надані становили 911 402 млн. грн. При цьому левову частину займали кредити, надані суб'єктам господарювання (698 777 млн. грн.), у той час як обсяг кредитів, що надані фізичним особам, становили лише 167 773 млн. грн. [1].

Протягом певного періоду активи банків мали тенденцію до зростання – з 599,4 млрд. грн. на 01.01.2008 р. до 1 316,9 млрд. грн. на 01.01.2015 р. Виключенням є лише 2009 р., за наслідками якого спостерігалось падіння величини чистих активів із 926,1 млрд. грн. до 880,3 млрд. грн., що насамперед обумовлено наслідками фінансово-економічної кризи [1]. Динаміку основних показників, а саме активів, кредитів, наданих суб'єктам господарювання, а також фізичним особам, а також питому вагу кредитів в активах та певних видах кредитів у загальних активах розраховано у табл. 1.

Аналізуючи дані табл. 1, можна стверджувати, що соціально-економічна значущість кредитування фізичних осіб в Україні є на низькому рівні, оскільки банківські установи переважно надають позики юридичним особам, які є постачальниками товарів і послуг, а не населенню, що є кінцевим споживачем. У той же час кредитування малих та середніх підприємств залишається постійно актуальним питанням, а розвиток стартапів є важливим аспектом у підвищенні привабливості інвестиційного клімату країни, розвитку інноваційної діяльності та підтримці малого та середнього бізнесу.

Стартап за своєю сутністю призначений для успішного вирішення нетривіальних завдань, які нерідко на перший погляд здаються неможливими для реалізації. Стартап – це процес реалізації за короткі терміни при невизначених початкових ресурсах завдань або проекту, що відрізняються принциповою новизною і дотримуються ефективної стратегії [2].

Діяльність із кредитування цих проектів у нашій країні тільки починає розвиватися. Існують деякі

проблеми. 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, який не має ані кредитної історії, ані 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.

Важливо і корисно для української практики розглянути і прийняти деякі просування в цій області зарубіжних колег. Особливо цікавий досвід США, Нідерландів, Канади [2].

В Україні нараховується чимало стартапів, деякі здобули популярність на внутрішньому ринку (наприклад Rozetka чи Ukr.net), інші претендують на глобальний масштаб (Grammarly, InvisibleCRM, Jooble тощо). Важливо відзначити, що приблизно половина (49%) усіх стартапів діє у Києві. Інша половина розподілена по різних містах України:

- Дніпропетровськ – 16%;
- Львів – 9%;
- Харків – 8%;
- Одеса – 6% і т. д.

Також важливе спостереження: 50% усіх стартапів націлено на глобальний ринок [3].

Основною проблемою розвитку стартапів в Україні є відсутність належної підтримки з боку держави. На законодавчому рівні не передбачено жодних ініціатив, як, наприклад, у Білорусі, де діє дев'ятивідсотковий прибутковий податок для працівників компаній національного Парку високих технологій [4], або у Румунії, де ставка прибуткового податку для працівників сфери розроблення програмного забезпечення становить 0% [5].

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. А наявні бізнес-інкубатори, венчурні фонди не мають достатньо кваліфікованих кадрів, щоб оцінити перспективність проекту, ризику та доцільність укладання коштів.

Отже, повинні бути запроваджені нові банківські продукти з кредитування стартапів, аспекти яких були б вигідні обом сторонам. Насамперед це можлива участь коштів банку в проекті, що дає їм також

Таблиця 1

Динаміка деяких показників банків в Україні протягом 2008–2015 рр.

№ з/п	Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.12.2015
1	Активи банків, млрд. грн.	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	1316,9	1275,3
2	Кредити надані, млрд. грн.	485,4	792,2	747,3	755,0	825,3	815,3	911,4	1006,4	954,1
3	Питома вага кредитів в активах, %	81,0	85,5	84,9	80,1	78,3	72,3	71,3	76,4	74,8
4	Кредити, що надані суб'єктам господарювання, млрд. грн.	276,2	472,6	475,0	508,3	580,9	609,2	698,8	802,6	786,7
5	Питома вага, %	56,9	59,7	63,6	67,3	70,4	74,7	76,7	79,7	82,4
6	Кредити, надані фізичним особам, млрд. грн.	153,6	268,9	222,5	186,5	174,7	161,8	167,8	179,0	143,7
7	Питома вага, %	31,6	33,9	29,8	24,7	21,2	19,8	18,4	17,8	15,0

Джерело: розраховано на основі [1]

можливість отримати прибуток у разі успішності стартапа.

Менш ризикові варіанти пов'язані з участю державної підтримки, зокрема з субсидуванням процентних ставок або ж наданням коштів банкам для подальшого кредитування стартапів. Також розвиваються методи співпраці банків і мікрофінансових організацій, зарубіжний досвід яких дозволив оформитися кредитуванню стартапів в окремий напрям [2].

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 обійтись. Головна умова отримання іноземного капіталу – конкурентоспроможність стартапу та продукту, який він розробляє, на міжнародному ринку. Українські стартапи можуть розраховувати на інвестиції західних фондів, незважаючи на кризу в країні.

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

Насамперед слід дати визначення фідучіарної угоди. Фідучіарні угоди – це розміщення коштів у різні активи від імені банку за дорученням клієнта [7]. Фідучіарні та довірчі операції є достатньо цікавими для клієнтів, які хочуть доручити банку конфіденційно і надійно інвестувати свої кошти від імені банку. Об'єктом інвестицій можуть бути як реальний сектор економіки у вигляді виданих кредитів, так і придбання часток капіталу, цінних паперів та фінансові ринки.

При фідучіарній угоді банк виступає агентом клієнта по інвестуванню: грошові кошти розміщуються від імені банку в зазначений клієнтом актив на заздалегідь визначених умовах.

Фідучіарні угоди дають клієнтам низку переваг у порівнянні з прямим інвестуванням, а саме:

- 1) конфіденційність і безпека угоди;
- 2) сервіс з юридичного супроводу угоди.
- 3) клієнт отримує весь прибуток від інвестицій;
- 4) можливість отримання прибутку третьою особою [8].

Ураховуючи особливості господарювання в Україні, а також сучасний стан вітчизняної фінансової системи, який характеризується вкрай низьким рівнем, необхідно запропонувати механізм реалізації кредитування стартапів, що включає певні елементи хеджування для інвестора (залучення різного роду хеджерів). До таких хеджерів можна віднести страхові компанії, а також участь держави, наприклад, на рівні нормативно-правового регулювання.

Слід зазначити, що особливої уваги потребує вибір валюти, в якій буде здійснюватися фінансування стартапу. Так, іноземний інвестор надає кошти в іноземній валюті (для України), а надання кредиту здійснюється в національній валюті. Отже, вітчизняний банк залучає кошти в іноземній валюті, що, своєю чергою, збільшує його можливості для здійснення валютних операцій, у той же час виникають певні валютні ризики для учасників угоди. Отже, на даному етапі державі слід урегулювати питання

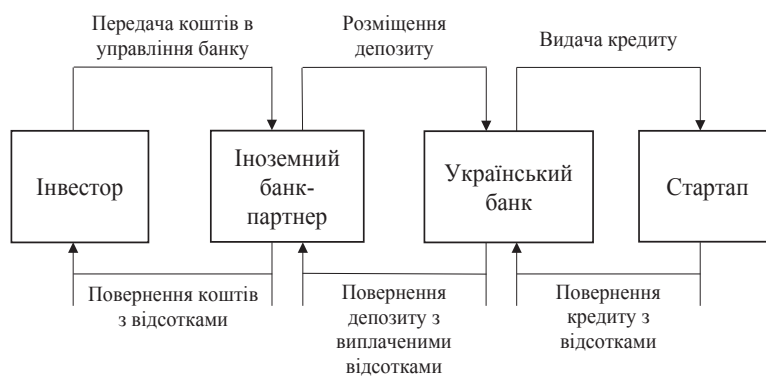


Рис. 1. Схема кредитування стартапу із залученням коштів іноземного інвестора

Джерело: складено автором на основі [9]

щодо особливого режиму кредитування стартапів за участю іноземних інвесторів на нормативно-законодавчому рівні.

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 сприятливі залученню коштів іноземних інвесторів. Найбільш пріоритетними для міжнародних венчурних фондів є проекти з такими ознаками: складний технологічний продукт, великий глобальний ринок, зростаючий масштабований бізнес, збалансована досвідчена команда.

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 договорами повинні бути рівні. Процентна ставка за кредитом повинна перекирватися процентною ставкою по депозиту.

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

Таким чином, оскільки сума депонованих коштів буде виступати для українського банку забезпеченням по кредиту, а ризик утрати коштів несе на собі інвестор, то банк буде отримувати заздалегідь визначену комісію (як правило, від 1% річних від суми контракту) за проведення даної операції.

Також основною перевагою для українського банку є те, що якщо стартап виявляється вдалим, у банку з'являється новий клієнт, який і надалі буде співпрацювати з банком і збільшувати його кредитний портфель.

Висновки. Отже, 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 дослідження дозволило виявити, що в Україні вже є чимало стартапів і з кожним роком їхня кількість зростає, залишаючись привабливими для іноземних і вітчизняних інвесторів. Тому були запропоновані схеми фінансування стартапів за участю банків та іноземних інвес-

торів. Участь банків у кредитуванні даного бізнесу обумовлена тим, що незважаючи на нестабільну економічну та політичну ситуацію в країні, є великі перспективи до стрімкого зростання ринку венчурного капіталу в найближчі кілька років. Це можна пояснити:

а) зростаючою популярністю стартап-індустрії, зокрема в ІТ-секторі в Україні;

б) усвідомленням необхідності зміни парадигми економічного розвитку країни в бік переходу на нові технологічні уклади;

в) економічною нестабільністю і зростанням рівня безробіття і, як наслідок, активізацією приватного підприємництва;

г) надією на дієві реформи з боку нового уряду і подальшим припливом іноземного капіталу;

д) розвитком елементів венчурної екосистеми.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності банків України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.
2. Перспективы кредитования стартапов коммерческими банками РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.fa.ru/news/1/Финансы%20и%20кредит/Kalinnikova,%20Kacpshak.pdf>.
3. Кремнієва долина в Україні: можлива реальність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://today.mts.com.ua/posts/kremniyeva-dolina-v-ukrayini-mozhliva-realnist>.
4. Преимущества статуса резидента ПБТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.park.by/topic-benefits_http_membership/?lng=ru.
5. BDO: TaxFactsRomania 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bdo.ro/resources/Publicatii/Tax%20Facts%20BDO%20Romania%20%202013.pdf>.
6. Что инвесторы думают об украинских IT-стартапах [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://psm7.com/investors-about-ukrainian-it-startup.html>.
7. Фідуціарні угоди Bank M2M Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.bankm2m.com/ru/daily-clients/fidutsiarnye-sdelki/>.
8. Фідуціарні угоди банку Rietumu [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rietumu.ru/accounts-fiduciary>.
9. Фідуціарні угоди банку ABLVBank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bosco-conference.com/images/conferences/2013-TaxPro-Donetsk/Igors%20Moisejenko-Fiduciary%20for%20Ukraine.PDF>.