

*ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ СТАРТАПОВ
В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ*

А.И. ТИУНОВА, Д.В. КРАВЧУК

*Кубанский государственный университет,
353049, Российская Федерация, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149,
электронная почта: sahaaas43@gmail.com, visual01@yandex.ru*

В статье произведена оценка основных тенденций финансирования стартапа в Краснодарском крае. Приведен результат статистического исследования кредитных процентных ставок ведущих банков Краснодара. На основе анализа данных сформулирована кредитная политика банков при кредитовании стартапов. Обоснована актуальность составления бизнес плана для участия в конкурсе на инвестирование стартапа банками. Определены основные препятствия выдачи кредитов на развитие стартапов с точки зрения банков. Произведена оценка основных фондов поддержки и инвестирования стартапов в Краснодарском крае. Сформулированы и охарактеризованы мероприятия по поддержке стартапов в Краснодарском крае. Выявлена необходимость государственной поддержки и финансирования малого бизнеса и стартапа. Описаны основные направления стимулирования инновационной деятельности на базе национальных университетов. Обоснована необходимость развития современной инновационной системы в сотрудничестве с высшими учебными заведениями. Проведен анализ зарубежной практики финансирования стартапов. Определена необходимость создания технологических стартапов, способных содействовать решению отраслевых задач края.

Ключевые слова: стартап, кредитная политика, кредитная процентная ставка, фонды инвестирования, финансирование.

Сегодня одним из приоритетных направлений российской политики в области экономики является поддержание малого бизнеса и стартапа [1]. Государство предлагает ряд способов и методов поддержки в финансировании при создании бизнеса, понимая, что у молодых предпринимателей зачастую не хватает собственных средств на формирование и развитие своего дела [2].

Прежде чем разбираться в особенностях кредитования стартапа, следует разобраться, что такое стартап в целом? Слово «стартап» произошло от английского выражения «startup», которое в переводе на русский означает «запускать». Исходя из этого, определение стартапа будет звучать следующим образом – это новый бизнес проект, который стремится реализовать совершенно новую, в какой-то степени смелую, идею, предложить новый продукт для рынка с целью извлечения прибыли с этого проекта и дальнейшего его развития. Важно понимать, что не все только что созданные проекты с нуля

можно назвать стартапом. У всех стартапов есть одна отличительная черта – их идея совершенно новая, продукт оригинальный, а не копированный с уже действующих проектов. Например, если создавать новую социальную сеть, то она не будет являться стартапом, так как таких проектов много на рынке, если только она не будет отличаться какой-то новой оригинальной идеей.

Из самых известных стартапов в России можно назвать компанию VK.com (в прошлом известную как Vkontakte.ru), которая была создана в 2006 году Павлом Дуровым. Эта социальная сеть, которая имеет более 80 миллионов зарегистрированных пользователей, это та компания, к которой стремятся все российские стартап-компании этой области.

Стартап – это только что созданная компания, которая может еще не являться юридическим лицом. Стартап может относиться к любой отрасли рынка, но чаще всего новые уникальные проекты создаются в области компьютерных и инновационных технологий. Придумать и развивать идею в интернете проще и быстрее, поэтому современные стартапы чаще всего создаются в IT-сфере. Наиболее современное значение и понятие стартапа — тот или иной венчурный проект.

Одной из причин создания стартапа, его дальнейшего роста на рынке и успешного существования является медлительность крупных корпораций, которые пожинают плоды своего продукта в виде выручки и не спешат разрабатывать и внедрять новые идеи и технологии в свое производство. Поэтому именно стартапы, будучи мобильными и подвижными, являющиеся перспективным течением для любой отрасли рынка составляют большую конкуренцию крупным корпорациям [3].

Основным источником хорошего стартапа, как говорится выше, является новаторская идея. Но важно понимать, что идея должна быть востребованной, нужной для потребителя. Ведь идея может быть оригинальной, но пользы для потребителя не иметь.

Возраст – это еще один фактор сопутствующий стартаперам. По статистике средний возраст людей, начинающих стартап составляет 25 лет.

Молодость, их увлеченность идеями, ее развитием, амбициозность, готовность работать на износ, свежая голова для новых проектов – все эти качества в человеке способствуют успешному развитию стартапа. Также важно понимать, что для создания проекта необходима команда. Можно взять на себя все борозды управления, но это достаточно тяжело. Для достижения цели необходимо, чтобы один стартапер дополнял другого.

И, конечно же, самую важную роль в создании и дальнейшем развитии стартапа являются финансовые вложения. И тут становится одна из острых проблем: где найти инвесторов. Сейчас на рынке создается все больше новых проектов и попросту на их реализацию не хватает нужного количества инвесторов. В такой ситуации можно прибегнуть к услугам банка, а именно взять кредит на реализацию своего дела. Но нужно понимать, что это не простой потребительский кредит на незначительную сумму, а крупные капиталовложения и соответственно риски для банка [4].

Целью данной работы является исследование основных тенденций в кредитовании стартапов на территории Краснодарского края. Для этого, прежде всего, необходимо рассмотреть основные способы финансирования и дальнейшего развития стартапа и проанализировать способы поддержки государства и местных органов власти при инвестировании стартапа.

Рассмотрим основные способы финансирования стартапов:

1. Франшиза. Один из самых приемлемых способов получения кредита для стартапа на основе франшизы. Покупая франшизу стартапер получает уже раскрученное имя компании, у которой он ее покупает, экономит свои средства и время на рекламу, получает уже отработанный бизнес-процесс. Компания, которая предоставляет франшизу, не имеет никакого юридического отношения к создателю стартапа, то есть бизнес будет оформлен на лицо стартапера, но закреплен под торговой маркой франчайзера. Некоторые банки предлагают специальные условия кредитования под франчайзинговый проект или же франчайзеры в сотрудничестве с банком готовы предоставить кредит на частичное финансирование стартапа, или предоставить товарный кредит.

2. Венчурные фонды. В современной российской практике стали появляться прототипы западных венчурных фондов. Принцип работы таких фондов заключается в том, что стартапер создает бизнес-план развития проекта и регистрируется в венчурном фонде. Если фонд заинтересовал план разработчика, то он выделяет нужное финансирование на его реализацию. Но важно понимать, что такие фонды не дают непосредственно кредит, а предпочитают участвовать в проекте. Как правило, венчурный фонд и стартапер создают одно юридическое лицо. В этом случае зависит от составления уставного капитала и учредительного договора, какую долю в проекте будет занимать стартапер. Схожими по своему функционированию с венчурными фондами являются инвестиционные фонды. Только если венчурные фонды рассматривают индивидуально проекты, а инвестиционные фонда ориентированы на финансирование отдельных отраслей экономики.

3. Конкурсы стартаперов. Данные конкурсы проводят многие государственные фонды, венчурные фонды, крупные компании, национальные университеты. Все эти учреждения готовы финансировать самые перспективные проекты. Критерии таких конкурсов различны, но, как правило, победа в государственных фондах дает безвозмездное финансирование или подругому гранд. Многие венчурные компания также проводят конкурсы, где отбирают перспективные и уникальные проекты [5].

4. Но все же, поистине главным ресурсом финансирования стартапа является кредит. Кредит, выдаваемый под стартап, является сложным, ведь банку предстоит выдать средства субъекту, который не проявил себя как предприниматель, он не имеет кредитной истории и не имеет полных гарантий успешного бизнес-плана. Пример стандартного кредита под стартап – кредит в Сбербанке, выдаваемый на 5 лет при максимальной ставке в 18,5% годовых, после рассмотрения банком бизнес-плана или на условия франшизы. Максимальная сумма кредитования может составить 7 млн. рублей, если руководство банка сочтет бизнес-план перспективным и в полной мере реализуемым [6].

Целесообразность кредитования стартапа зависит также от компетентности банка. Если банк имеет опыт в работе с венчурными компаниями, разбирается в новых технологиях и течениях рынка товаров и услуг, то он может точнее спрогнозировать риски и перспективы и принять положительное решение о выдаче кредита [7].

Оформление кредита в банке – это сложная и трудоемкая процедура со своими тонкостями и нюансами. Оформление кредита на стартап влечет за собой еще больше важных моментов. Помимо детального рассмотрения банком бизнес-плана в документах есть графа, где стартапер указывает сумму, которую он собирается вложить в дело. Если это сумма меньше рекомендуемой суммы банком или вовсе отсутствует информация в этой графе, уважаемый себя банк откажет в кредите.

Современные российские банки настроены скептически к представителям стартапа. На анализ нового проекта, его модели бизнеса и денежных потоков банк потратит равнозначное количества средств и времени, что и при рассмотрении крупного проекта.

Основные препятствия выдачи кредитов для стартапа с точки зрения банков:

1. Непрозрачность ведения бизнеса этого сегмента предпринимательской деятельности;
2. Проблемы с экономической и юридической грамотностью большинства руководителей данных предприятий;
3. Фактическое отсутствие ликвидных залогов у субъектов стартовых предпринимательства;
4. Отсутствие реальной гарантированной государственной поддержки сферы малого бизнеса и стартапа;
5. Риски невозврата кредита по оценкам экспертов увеличивается в нашей стране ежегодно.

Скорость и эффективность развития проекта зависит от решения данных проблем. Причины непрозрачности ведения бизнеса в этом сегменте рынка

закljučаются в упрощенном ведении бухгалтерского учета и в сложности определения действительных параметров проекта. Решение проблемы может состоять в следующем: государство должно создавать посреднические организации, которые будут осуществлять поиск кредиторов и устранять ошибки, допущенные при составлении бизнес-плана. Устранить юридическую неграмотность помогут специальные консультационные агентства. Чтобы оградить себя от рисков, созданных при выдаче кредита новому предприятию, банк может воспользоваться системой страхования выданных им средств. Таким образом, банк огораживает себя от возможности невозврата заемных средств [8].

Проведенный опрос союзом предпринимателей Опора-Кредит говорит о том, что 36,5% банков откажут в кредите стартапу по причине отсутствия залога, 21% откажут в кредите без формулировки причины вовсе, 15% откажут по причине высоких рисков. Также опрос показал, что многое количество банков смущает непрозрачность отчетности и неточность бизнес-планов [9].

Если банк кредитует стартап, то такая процедура происходит в строго индивидуальном порядке при оценке бизнес плана. Как правило, в настоящее время стартаперу более выгодно взять обычный потребительский кредит, если кредитруемая сумма составляет до 1 млн. руб. В целом банки так и кредитуют стартап, выдавая им потребительский или залоговый кредит.

Но не стоит забывать, что конкуренция на рынке кредитования растет, особенно при кредитовании малого бизнеса. Ниша кредитования стартапов вовсе не занята и вполне возможно, что в прогнозируемом будущем там начнется жесткая конкуренция. Сейчас же банки накапливают информацию, статистику, необходимую для оценки рисков и работы стартаперов. В настоящее время риски, оцениваемые банками при кредитовании стартапа, составляют почти 100%. Некоторые банки, рассмотрев бизнес-план, практикуют участие в уставном капитале только что созданной фирмы. Предприниматели идут на такие шаги, так как другого получение финансирования не представляется возможным. А банку же это обеспечивает

не только получение фиксированных платежей по процентам, но и долю в прибыли в случае того, если проект будет успешно реализован.

Развитие современного бизнеса невозможно без соответствующего финансирования. Кредиты юридическим лицам сегодня предоставляет большинство банков, в том числе Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ 24 и др. Помочь стартапу получить кредит может наличие обеспечения, но есть и банки, предоставляющие кредиты без залога.

От наличия обеспечения и финансовых показателей потенциального заемщика зависят процентные ставки. Кредиты под залог обычно более выгодны. Есть кредитные организации, предлагающие ссуды на открытие бизнеса с нуля – таким образом, деньги для создания своего дела могут получить те, кто когда-то только мечтал об этом. Чтобы получить кредит, начинающим предпринимателям необходимо предоставить банку бизнес-план. Но неверно думать, что банк выдаст кредит под бизнес план без определенного обеспечения. Однако зачастую мелкие компании не располагают собственным имуществом, которое можно бы было оформить в залог. В подобных случаях кредиты малому бизнесу и стартапу могут предоставляться под поручительство специальных фондов содействия развитию предпринимательства.

Кредиты для индивидуальных предпринимателей (ИП) и обществ с ограниченной ответственностью (ООО) – важный и необходимый источник финансирования малого бизнеса. Не только в Москве, но и в российских регионах эти банковские продукты обретают все большую популярность.

В Краснодарском крае существует ряд как государственных, так и конкретно банковских программ для кредитования малого бизнеса и стартапа. Самой эффективной является «Государственная программа развития малого бизнеса», которая помогает стимулировать и финансировать малый бизнес, а частности стартап. На 1 января 2014 года общее количество малых предприятий зарегистрированных на территории Краснодарского края составило 62,8 тыс. при общих оборотах в почти 1 трлн. рублей. По этим показателям Краснодарский край стоит на третьем месте после Московской

области и города Санкт-Петербурга. В рамках программы также действует «Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края». Процентные ставки по выдаваемым кредитам низки (11%), но интерес в большей степени для стартаперов представляется из-за маленьких сумм займа (до 1 млн. руб.) и сроков кредитования (3 – 12 мес.) [10].

В настоящее время замечается рост количества выдаваемых кредитов на реализацию и развитие стартапов. Кредит «Экспресс под залог» от Сбербанка предоставляет бизнесу возможность на привлекательных условиях получить финансовую поддержку под залог недвижимого имущества или оборудования. Срок кредита от 6 до 36 месяцев, процентная ставка от 16% до 23% годовых и выдаваемая сумма составляет от 300 тыс. руб. до 5 млн. руб. включительно. Кредит «Бизнес-Доверие» от Сбербанка дает возможность профинансировать текущие потребности впервые созданного бизнеса. Срок кредита до 48 мес., ставка от 18,98% при максимальной выдаваемой сумме 3 млн. руб. [6].

Кредит «Коммерсант» для стартапа от ВТБ 24. Процентная ставка по такому кредиту для предпринимателей Краснодарского края составит 17% годовых (21% - 22,5% без залога), минимальная сумма кредита 500 тыс. руб. при сроке кредита до 36 мес. Кредит «Инвестиционный» от ВТБ 24. Программа предусматривает направление кредитных средств на приобретение имущества (недвижимости, оборудования, автотранспорт) и развитие нового направления деятельности. Процентная ставка от 14, 5% годовых, сумма кредита от 850 тыс. руб. и срок кредита составляет до 120 мес [11].

ПАО «Крайинвестбанк» совместно с некоммерческой организацией «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края» реализует программу по кредитованию малого и среднего бизнеса. Это отличная возможность получить кредит для стартапа, ведь программа также проводит финансирование на кредитной основе предпринимателей, которые только зарегистрировали или собираются зарегистрировать свою деятельность. Данная программа

предусматривает срок кредита от 1 года до 3 лет, сумма кредитования от 1 млн. руб. От заемщика требуется наличие собственного обеспечения в размере не менее 30% [12].

Кредит «Быстрое решение» от Россельхозбанка представляет возможность для краснодарских стартаперов взять кредит без залога на сумму до 1 млн. руб. при сроке кредитования до 1 года [13].

Также на территории России действует с 2011 года Startup Tour – акселерационная платформа по поиску, развитию и поддержке перспективных стартапов, работающих в сфере высоких технологий. В текущем году в 13-ти городах России и СНГ пройдут мероприятия StartupTour 2016. Его участникам предоставится возможность включить стартап в конкурс стартап-проектов, с обширным призовым фондом презентовать проект экспертам и журналистам, получить обратную связь с рекомендациями по развитию и прослушать мастер-классы от профессионалов по маркетингу, лидогенерации, бизнес-моделированию, выходу на иностранные рынки и др. Это отличная платформа для финансирования стартапа с последующей возможностью его развития.

Начиная с 2011-го года, участниками Russian Startup Tour стали более 10 тысяч предпринимателей. Участие в мероприятиях бесплатное. Для участия в этом конкурсе необходимо подать заявку на участие и приложить презентацию с описанием стартап-проекта. Отобранные в рамках предварительного отбора команды смогут презентовать проект экспертам и жюри, и пройти в следующий этап конкурса стартап-проектов.

Победители StartupTour 2016 смогут принять участие в конференции StartupVillage, и разделить 100 млн рублей призового фонда, предоставленного Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Высокую роль в развитии инновационной деятельности и стартапов за рубежом играют вузы. К примеру, в США университеты превращены в крупные национальные центры, специализирующиеся в различных областях науки. Приоритетными направлениями исследований и разработок является

инновационная деятельность. В Штатах также действует Ассоциация менеджеров университетских технологий, которая собирает и обрабатывает информацию и публикует отчет о деятельности инновационных фондов в университетах. Данная практика вполне успешно перенимается и российскими образовательными учреждениями различного уровня. Правительство РФ видит развитие современной инновационной системе в тесной связи с высшими учебными заведениями. В 2009 г. Правительством РФ было объявлено о выделении из федерального бюджета дополнительных финансовых средств на создание и развитие инновационной деятельности. Такая практика по сей день стимулирует рост успешных инновационных проектов в нашей стране.

14-15 марта 2016 г. на базе Кубанского государственного технологического университета состоится Всероссийский стартап-тур – самое масштабное мероприятие по поиску перспективных инновационных проектов и развитию компетенций стартап-команд, реализующих проекты в сфере высоких технологий. Мероприятие пройдет в рамках развития инновационного предпринимательства институтами развития при поддержке Правительства Российской Федерации и департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края.

Startup Tour содействует формированию в регионах инновационных сообществ молодых талантливых ученых и разработчиков, предпринимателей, инвесторов, представителей технопарков и акселераторов, ведущих региональных ВУЗов и научных институтов.

За время тура жюри оценит не менее 1200 стартапов. В жюри и в менторской программе тура примут участие 50 лучших экспертов рынка – известные бизнесмены, менторы, бизнес-ангелы, представители инвестиционных фондов и институтов развития. По мнению Сергея Алтухова, заместителя главы администрации (губернатора) Краснодарского края: «Для динамично развивающегося Краснодарского края, StartupTour – это значимое событие. Это не только место для обсуждения инноваций, но и площадка для практической реализации идей! Построение эффективного механизма

обновления экономики, поиск и привлечение необходимых для этого ресурсов - это те задачи, которые невозможно решить без участия молодых инновационных кадров! Уверен, что результатом встречи экспертов с начинающими предпринимателями станет значительное увеличение числа высокотехнологичных проектов в регионе. Краснодарский край располагает огромным опытом и потенциалом в реализации федеральных проектов. Наша цель, в свете перехода на новую модель экономического развития государства – технологический прорыв и создание условий для этого!» [14].

Стоит отметить, что в России действуют множество фондов поддержки и инвестирования стартапа. Один из крупных ФРИИ (Фонд развития интернет инноваций) [15]. Фонд развития интернет-инициатив – российский фонд венчурных инвестиций, учреждённый Агентством стратегических инициатив по предложению Владимира Путина. Фонд предоставляет инвестиции технологическим компаниям на ранних этапах развития, развивает сеть акселераторов для стартапов и участвует в разработке методов правового регулирования венчурной отрасли. С этим фондом сотрудничают такие крупные компании как Роснефть, Газпром нефть, Газпром-медиа, Инвитро, Ростех и другие. В Краснодаре присутствует филиал этого фонда, которые проводит соответствующие мероприятия и реализует проекты по инвестированию стартапа.

ФРИИ предоставляет 4 основные программы для стартапа:

1. Акселератор
2. Преакселератор
3. Заочный акселератор
4. Региональные программы

Акселератор. 3х-месячная программа для сильных проектов в сфере IT по поиску точек кратного роста бизнеса с участием лучших экспертов рынка. Специальные программы отраслевой акселерации для проектов по направлению «медиа» и «медицина».

Преакселератор. Бесплатная образовательная онлайн-программа, которая поможет подготовиться к подаче заявки на получение инвестиций, выявить слабые места проекта и понять, как его доработать.

Заочный акселератор. 2х-месячная бесплатная программа в Москве и регионах, которая поможет проработать слабые места проекта и прокачать его до уровня Акселератора [14].

Таким образом, можно подвести итог, что сейчас задачами для движения стартапов является создание большего количества проектов в разных отраслях, монетизация их и формирование культуры предпринимательства, работы с венчурным капиталом. Необходимо создавать технологические стартапы, которые помогут решить отраслевые задачи и задачи конкретных компаний, при этом продолжать привлекать людей в стартап-сообщество. Бизнес-план – это тот документ, от которого зависит финансирование стартапа, выдача кредита в банке. Банки склонны к поддержке стартапа при наличии успешного бизнес-плана, прозрачности хозяйственной отчетности, то есть всего, что необходимо для обоснования эффективности проекта и минимизации риска для инвестора. Однако в современных условиях организации инновационного бизнеса стартапы 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.

Подводя итог, можно дать несколько рекомендаций. Во-первых, стартап в России, а именно в Краснодарском крае, как отдельно функционирующую единицу бизнеса стимулировать и развивать необходимо. В них заложен огромный потенциал. Во-вторых, так как стартап более подходит по формату и распространен среди инициативной и предприимчивой молодежи, то логично обеспечивать соответствующую подготовку в высших учебных заведениях. Важно также повышать уровень экономической и юридической грамотности

среди студентов, проводить различные деловые беседы, встречи с представителями бизнеса, интерактивные игры, целью которых будет являться обучение стратегически правильного и рационального ведения своего бизнеса. В-третьих, необходимо проводить сбор и анализ личностных качеств студентов, которые могли бы быть полезными друг другу при создании стартапа. Сейчас студенты, вдохновляясь чужим успехом, уже не хотят тратить свое время на развлечения – они тоже хотят действовать. Они не хотят идти работать в какую-то хоть и известную компанию, они хотят познавать опыт всех стадий развития бизнеса: от убытков до прибыли. Поэтому задача Правительства РФ заключается в поддержании и стимулировании студентов-инноваторов на уровне высшего учебного заведения.

Подытоживая, можно выделить самое главное – необходимо разработать действенный механизм обоснования и оценки эффективности стартапа и сформировать единый подход к формированию заявки на получение кредитования, понятный для предпринимателей и удобный для банковского сектора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт ФРИИ, программы для стартапов - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.iidf.ru/startups/>.
2. Старкова Н.О., Рзун И.Г., Саватеева А.С. Основные направления и проблемы привлечения иностранных инвестиций в РФ // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2014. № 30. С. 209-214.
3. Козырь Н.С. Подходы к определению глобальной конкурентоспособности // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2015. № 26 (311). С. 39-52.
4. Джуха В.М., Сааков А.С. Уровень конкурентоспособности как интегральный показатель риска и банкротства коммерческой организации // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). 2013. № 3 (43). С. 121-131.
5. Бабурин Н. Финансирование стартапов - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/nebankovskiy-kredit/finansirovanie-startapov>.

6. Официальный сайт ПАО «Сбербанк», кредитные продукты ПАО «Сбербанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://sberbank.ru/ru/s_m_business/credits?utm_source=yandex.search&utm_medium=kredity&utm_campaign=%D0%A1orporate_Kredity_garantii_context

7. Официальный сайт ФРИИ, программы для стартапов [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.iidf.ru/startups/>.

8. Лобов А.В. Анализ кредитной поддержки малого и среднего бизнеса на территории Краснодарского края // Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2015, № 4 – [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/04/7902>.

9. Кредиты для бизнеса, кредитование бизнеса // Кредитный брокер ООО «Финансовые врата» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.biznesvkredit.ru/kredit_startup.php.

10. Официальный сайт компании «Опора-Кредит», государственная поддержка малого бизнеса - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.opora-credit.ru/programs/>.

11. Официальный сайт ПАО «ВТБ 24», кредитные программы ПАО «ВТБ 24» - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.vtb24.ru/company/loans/Pages/default.aspx>

12. Официальный сайт Гарантийного фонда Краснодарского края [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: http://www.gfkuban.ru/ob_sveden.php

13. Официальный сайт ПАО «Крайинвестбанк», кредитные продукты ПАО «Крайинвестбанк» [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.kibank.ru/corporative-clients/kredits/spetsialnye-kreditnye-programmy/programma-finansovoy-podderzhki-malykh-i-srednikh-predpriyatiy-oao-msp-bank/>.

14. Официальный сайт ОАО «Россельхозбанк», кредитные продукты ОАО «Россельхозбанк» для малого и среднего бизнеса - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://www.rshb.ru/microbusiness/>.

15. Официальный сайт русского стартап-тура - [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [2016http://www.startuptour.ru/](http://www.startuptour.ru/).

16. Ахмедова М.Р. Инвестиционные аспекты модернизации социально-экономической системы региона // Региональная экономика: теория и практика. 2015. № 38 (413). С. 44-60.

REFERENCES

1. Ofitsialnyy sayt FRII, programmy dlya startapov - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.iidf.ru/startups/>.

2. Starkova N.O., Rzun I.G., Savateeva A.S. Osnovnye napravleniya i problemy privlecheniya inostrannykh investitsiy v RF // Sovremennye tendentsii v ekonomike i upravlenii: novyy vzglyad. 2014. № 30. S. 209-214.

3. Kozyr N.S. Podkhody k opredeleniyu globalnoy konkurentosposobnosti // Natsionalnye interesy: priority i bezopasnost. 2015. № 26 (311). S. 39-52.

4. Dzhukha V.M., Saakov A.S. Uroven konkurentosposobnosti kak integralnyy pokazatel riska i bankrotstva kommercheskoy organizatsii // Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta (RINKh). 2013. № 3 (43). S. 121-131.

5. Baburin N. Finansirovanie startapov - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.zanimaem.ru/spravochnik-zaemshika/nebankovskiy-kredit/finansirovanie-startapov>.

6. Ofitsialnyy sayt PAO «Sberbank», kreditnye produkty PAO «Sbrebank» [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: http://sberbank.ru/ru/s_m_business/credits?utm_source=yandex.search&utm_medium=kredity&utm_campaign=%D0%A1orporate_Kredity_garantii_context

7. Ofitsialnyy sayt FRII, programmy dlya startapov [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.iidf.ru/startups/>.

8. Lobov A.V. Analiz kreditnoy podderzhki malogo i srednego biznesa na territorii Krasnodarskogo kraya // Ekonomika i menedzhment innovatsionnykh tekhnologiy, 2015, № 4 – [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2015/04/7902>.

9. Kredity dlya biznesa, kreditovanie biznesa // Kreditnyy broker OOO «Finansovye vrata» - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: http://www.biznesvkredit.ru/kredit_startup.php.

10. Ofitsialnyy sayt kompanii «Opора-Kredit», gosudarstvennaya podderzhka malogo biznesa - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.opora-credit.ru/programs/>.

11. Ofitsialnyy sayt PAO «VTB 24», kreditnye programmy PAO «VTB 24» - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.vtb24.ru/company/loans/Pages/default.aspx>

12. Ofitsialnyy sayt Garantiynogo fonda Krasnodarskogo kraya [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: http://www.gfkuban.ru/ob_sveden.php

13. Ofitsialnyy sayt PAO «Krayinvestbank», kreditnye produkty PAO «Krayinvestbank» [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.kibank.ru/corporative-clients/kredits/spetsialnye-kreditnye-programmy/programma-finansovoy-podderzhki-malykh-i-srednikh-predpriyatiy-oao-msp-bank/>.

14. Ofitsialnyy sayt OAO «Rosselkhozbank», kreditnye produkty OAO «Rosselkhozbank» dlya malogo i srednego biznesa - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: <http://www.rshb.ru/microbusiness/>.

15. Ofitsialnyy sayt russkogo startup-tura - [Elektronnyy resurs] – Rezhim dostupa: URL: [2016http://www.startuptour.ru/](http://www.startuptour.ru/).

16. Akhmedova M.R. Investitsionnye aspekty modernizatsii sotsialno-ekonomicheskoy sistemy regiona // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2015. № 38 (413). S. 44-60.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF PROMOTION OF STARTUP IN KRASNODAR TERRITORY

A.I. TIUNOVA, D.V. KRAVCHUK

*Kuban State University,
149, Stavropolskaya, st., Krasnodar, Russian Federation, 350040,
e-mail: sahaaas43@gmail.com, visual01@yandex.ru*

The article made assessment of the main tendencies of financing of startup in the Krasnodar region. The results of the statistical study of credit interest rates of leading banks of Krasnodar. On the basis of data formulated credit policy of banks when lending to startups. Evaluation of business plan of startups banks. Identified primary barriers to lending for the development of startups from the point of view of banks. Assessed fixed assets of support and investment of startups in the Krasnodar region. Formulated and described the event to support startups in the Krasnodar region. Identified the need for government support and funding small businesses and startups. Stimulation of innovative activity on the basis of national universities. The need for development of a modern innovation system, in close connection with institutions of higher education. Foreign practices of financing startups. The need to create technology startups that will help to solve industry challenges of the region.

Key words: startup, credit policy, credit interest rate, funds investment, financing.