

URL: <http://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/15734>. (дата звернення: 06.11.2022).

УДК 658.14.012.22

Мітюхін В.Ю.

студент 4 курсу,

Декалюк О.В.

к.е.н., доцент

доцент кафедри

економіки підприємства і менеджменту

Університет економіки і підприємництва (м. Хмельницький)

МЕТОДИ ТА МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

Актуальність теми. Актуальною темою на сьогодні є інноваційні підприємництва, успіх яких залежить від ідей, співробітників та інвесторів, а важливою умовою є залучення інвестицій, тому що без фінансування неможливо досягти результату.

Для розвитку інноваційного проекту і вибору моделі фінансування враховуються різні фактори: можливості, ресурси, інвестори та ідеї.

Існує безліч інвестиційних можливостей, які можна розглянути, намагаючись отримати фінансування свого стартапу. Залежно від того, на якому етапі розвитку знаходиться наш бізнес, деякі варіанти фінансування можуть мати більше сенсу, ніж інші. Але якщо твоя ідея не гарантує економічного ефекту для держави, на державне фінансування можна не розраховувати.

Розглянемо різні методи залучення інвестицій до бізнес проектів.

Особисті заощадження стартаперів. Використовуються на етапах зародження і становлення бізнес ідеї, коли сама ідея продукту, послуги, чи технології, знаходяться на стадії розробки. А бізнес-план стартапу ще не готовий до подання інвестору;

Джерелом фінансування стартапу можуть бути позичкові кошти від приватних осіб. Як варіант фінансові надходження від друзів та родини. Цей варіант позик кращий, ніж в банках, але через такі позики можуть виникати проблеми у взаємовідносинах.

Кредитування як метод фінансування стартапу. Кредит один з простих видів фінансування, який банк може виділити під певні гарантії. Оскільки стартап це бізнес з високими ризиками, які складно передбачити, підрахувати та визначити рівень прибутковості, логічніше взяти кредит на пізніх стадіях, коли ризики вже нижчі, а ефективність прозоріша.

Наступний метод – залучення фінансів з венчурних фондів. Це фонди, які інвестують приватні кошти в підприємства на стадії свого формування в обмін на частку капіталу в компанії, цим самим ризикують вкладаючись в ідею з метою заробити;

Метод – співпраця з бізнес-ангелами, приватними інвесторами, які фінансують стартап на ранній стадії. Деколи також беруть участь в управлінні проектом, що підвищує шанси на успіх або спричиняє втрату контролю над своєю компанією;

Реалізація ідеї без досвіду підприємництва є нормою методу Бізнес-інкубаторів які надають приміщення, обладнання, комунікації, навчають, аналізують ринки, тобто роблять все, щоб мати успіх. За статистикою, близько 70% проєктів, що отримали такі попередні інвестиції, банкрутують або реорганізуються в іншу структуру та з іншим керівником. Наступного етапу фінансування досягають 20-25% проєктів, з яких тільки 5% стартапів роблять дійсно потужний ривок [3]. Україна має успішний практичний досвід функціонування бізнес-інкубаторів, найпотужніші з яких забезпечують сферу інформаційних технологій.

Наступний метод - краудфандинг. Це добровільний збір коштів для фінансування певного проєкту. Учасники вони створюють відео сюжет чи пост в Інтернет мережі де розповідають, куди саме підуть гроші та чому варто

вкладатись в їх проєкт. Так молоді компанії мають можливості залучити гроші з низькими витратами для себе.

Залучення грантових коштів для фінансування стартапів. Фінансові компанії можуть надати фінансову підтримку творчій молоді та новим ідеями, передбачається початкове фінансування стартапів на досить скромних умовах. Після реалізації плану фінансування фірма отримає «ім'я» та безкоштовний PR.

Метод державної підтримки для фінансування стартапу. Зазвичай при пошуку фінансування підприємець не розглядає державу, але вона може надати підтримку та кошти. Кожен підприємець має можливість скористатися безкоштовними грантами від держави для створення та розвитку свого бізнесу. Є багато державних програм розвитку стартапів та талановитої молоді, в яких можна поборотися за грант. Може бути як на державному рівні так і на місцевому. Міська рада розробляє власні проєкти допомоги малому чи середньому бізнесу, підтримуючи стартапи. Якщо запропонований проєкт відповідає потребам місцевого населення його фінансують з бюджетних коштів міста.

Отже, наше дослідження моделей та методів фінансування стартапів і проблем сталості їх фінансування дало можливість запропонувати підходи до оптимізації добору джерел залучення коштів та мотивації засновників стартапу.

Список використаних джерел:

1. Гладка Л. І., Колеснік Є. О. Українські стартапи: сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/4/150.pdf>. – 2017.
2. Колесник В. І. Управління стартапами в Україні: проблеми та перспективи //Food Industry Economics. – 2017. – Т. 9. – №. 4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2017/3396-1515870597.pdf>
3. Мяснікова Г., Ковалев А. Перспективи створення стартап-компаній та проблеми розвитку в Україні //Науковий вісник [Одеського національного економічного університету]. – 2019. – №. 1. – С. 100-114.