

МОДЕЛІ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

к.е.н., ст. викладач Івашова Н.В., студентка гр. МКС-22: Василенко М.В.

У сучасних умовах розвитку економіки можна спостерігати велику кількість запусків нових проектів, що пов'язано із розвитком технічних засобів для створення подібних проектів для більш широкого кола, аніж лише для спеціалістів. Відкрити свою справу будь-якого напрямку може кожний, але для цього потрібно володіти знаннями, бажання, можливість і наполегливість.

Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідним є технології введення інновацій та інноваційних процесів. Однією із таких технологій є стартап. На сьогодні існує багато способів реалізації стартапів і перевтілення їх в успішний бізнес, який принесе дохід.

Сприятливим фактором виникнення стартапів є неповороткість великих компаній. Останні успішно експлуатують вже існуючі продукти, а от створити нові виявляється досить нелегко. Тому великі компанії часто купують успішні стартапи.

Успішність стартапу залежить від наявності і поєднання трьох факторів: ідеї, виконавців та інвесторів.

Кожен стартап потребує певних фінансових вкладень, але підприємцям-початківцям знайти джерела фінансування для реалізації своїх ідей виявляється складно. Знайти зовнішнє джерело фінансування стартапа можливо, але необхідно лише знати нюанси таких пошуків. Основна проблема зовнішнього фінансування стартапів полягає в тому, що існує великий ризик неповернення засобів, що вкладаються в новий бізнес.

Фінансування стартапів є однією з ключових тем для розуміння бізнесу і зміцнення фінансової грамотності.

Існують різні способи залучення інвестицій до фінансування стартапів. Серед основних моделей фінансування стартапів віділяють: франшизу; венчурні фонди; бізнес-ангели; конкурси; бізнес-акселератори; краудфандинг; Smart money (розумні гроші); модель «ЗД»: домашні, друзі, дурні; стратегічні інвестори; субсидії держави; IPO.

Вибір однієї з моделей фінансування стартапу є важливим моментом, оскільки від цього залежить подальша доля проекту. Якій з моделей віддати перевагу – це складне рішення, яке приймається виходячи зі специфіки самої ідеї, інвесторів, ресурсів та можливостей.

У випадку, коли стартап йде шляхом «копіювання бізнесу», то доцільним буде варіант з франшизою, оскільки купуючи франшизу, ви отримете відпрацьований бізнес-процес з докладними інструкціями як

продавати; вже розкручене ім'я (бренд) компанії; економію на рекламі. Кредит на стартап найпростіше отримати саме при франчайзинговій моделі.

Інвестиції в стартапи від венчурних фондів відбувається тоді, коли фонд виявиться зацікавлений у реалізації проекту. Але треба враховувати, що такі організації як правило не дають кредит на стартап, а воліють брати участь у бізнесі.

Фінансування стартапів за допомогою конкурсів може приймати дуже різні форми. Згідно даної моделі фінансування отримують не тільки номінальні переможці, але й будь-який вподобаний комусь з інвесторів проєкт.

Бізнес-акселератори є моделлю підтримки бізнесу на ранній стадії, яка передбачає інтенсивний розвиток проєкту в найкоротші терміни. Для швидкого виходу на ринок проєкту забезпечуються інвестування, інфраструктура, експертна і інформаційна підтримка.

Бізнес-ангел вкладає гроші в інноваційні проєкти на етапі створення підприємства в обмін на повернення вкладень і долю в капіталі. Вони інвестують частину власних коштів в інноваційні компанії, підтримуючи їх технічний і комерційний розвиток.

Фінансування за схемою краудфандингу відбувається на основі колективної співпраці людей, які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

«Розумні гроші» є вигідною моделлю фінансування стартапу, оскільки інвестор не тільки викладає гроші, але й свої знання, досвід, зв'язки і розуміння ринку, та має необхідний рівень компетенції у галузі.

Модель «ЗД: домашні, друзі, дурні» передбачає, що на стадії створення своєї справи підприємцю-початківцю доводиться йти по фінансову допомогу до друзів і родичів.

Стратегічний інвестор здійснює великі вкладення в стартап-інвестування, але має на меті отримання постійного доходу, контроль над власністю та участь в управлінні об'єктом інвестування.

Субсидії держави є фінансовою підтримкою державними органами, завдяки якій суб'єкт одержує пільги (прибутки). Для цього необхідно тільки мати гарну ідею, перекладену в бізнес-план.

ІПО вважається сьогодні одним з найважливіших механізмів на ринках капіталу. Одним із способів залучення зовнішніх інвестицій є первинна публічна пропозиція акцій. Initial Public Offering (IPO) є пропозицією, яку компанія робить всім зацікавленим інвесторам.

Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярності серед інвесторів, загальноекономічна ситуація в країні і світі, стан ринку – ось головні чинники вибору моделі фінансування стартапів.

Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2013. – Т. 4. – С. 113-114.