

АНАЛІЗ ПЕРЕВАГ ТА НЕДОЛІКІВ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ

В.А. Даценко¹, М.С.Перець², Ю.Л.Татаринцева³

^{1,2} бакалавр кафедри міжнародного бізнесу та фінансів, НТУ «ХПІ», Харків, Україна

³доцент кафедри міжнародного бізнесу та фінансів канд. екон. наук, НТУ «ХПІ», Харків, Україна.

Vladyslava.Datsenko@emmb.khpi.edu.ua

Maryna.Perets@emmb.khpi.edu.ua

Будь-який стартап характеризується новизною, прискореним темпом розвитку та високим ризиком банкрутства. Для успішного розвитку стартапу дуже важливо оптимізувати структуру джерел його фінансування, особливо на ранній стадії розвитку. Як відомо, лише 10-15% від загальної кількості українських стартапів фахівці можуть назвати вдалими. Актуальність обраної теми полягає у тому, що визначення джерел фінансування стартап проекту – це складний та багатогранний процес. Джерела фінансування стартап-проектів:

1. Краудфандінг – це один із нових способів фінансування стартапу. Процес нагадує отримання кредиту, вкладу або інвестицій від більш ніж однієї людини одночасно. Ось як працює краудфандінг – підприємець розміщує докладний опис свого бізнесу на краудфандінговій платформі, а споживачі вивчають інформацію про бізнес та дають гроші за умови, якщо їм сподобається ідея.

Переваги: краудфандінг створює суспільний інтерес для бізнесу та одночасно забезпечує певний безкоштовний маркетинг та фінансування для вашої справи; усуває складнощі, пов'язані з передачею вашого бізнесу в руки інвестора або брокера, і дає можливість простим підприємцям на платформі представляти свої інтереси на рівних з досвідченішими учасниками; має великий потенціал для залучення венчурних інвестицій.

Недоліки: жорстка конкуренція (якщо інший підприємець краще подасть ту саму бізнес-ідею, що й ваша, стартап буде провалений); якщо проєкт не такий серйозний і не має цінностей, як проєкти-конкуренти, то бізнес-ідея може бути проігнорована або відхилена.

2. Венчурний капітал – є професійно керованими фондами, які інвестують у компанії з величезним потенціалом. Венчурні інвестиції можуть бути доречними для малих підприємств, які знаходяться за межами початкової фази і вже приносять дохід.

Переваги: венчурні капітали ефективно відстежують прогрес компанії, таким чином забезпечуючи стійкість і зростання інвестицій.

Недоліки: венчурні капітали залишатимуться лояльними до бізнесу, доки вони не повернуть свій капітал та прибуток (зазвичай протягом 3-5 років).

3. Отримання коштів від бізнес-інкубаторів та прискорювача. Варіант фінансування підприємства на ранній стадії. Це програми, які можна знайти майже в кожному великому місті, вони щорічно допомагають сотням компаній-початківців. Хоча вони і використовуються як взаємозамінні, між цими двома термінами є кілька відмінностей. Інкубатори наче «виховують» бізнес, надаючи інструменти для розвитку, навчання та мережу для нього. Прискорювач на відміну від інкубатора, який допомагає бізнесу поступово розвиватися, допомагає здійснити гігантський стрибок.

Переваги: власники стартапу отримують наставництво від своїх інвесторів, є можливість поєднатися з іншими стартапами.

Недоліки: програма працює протягом 4-8 місяців, якщо ідея проекту має низьку популярність, запуск йде вниз і закривається.

4. Участь у конкурсах, грантах. Ще один спосіб отримання коштів – участь у конкурсах, які вимагають від підприємців демонстрації чи подання свого бізнес-модуля проти інших конкурентів, які претендують на те саме фінансування для свого бізнесу. Як учасник, ви повинні надати докладний бізнес-план, якщо хочете завоювати довіру інвесторів.

Переваги: у процесі участі у цих конкурсах ваш стартап буде висвітлений у ЗМІ, що буде слугувати безкоштовною рекламою для запуску бізнесу.

Недоліки: програші в конкурсах можуть «підірвати» віру підприємця у свою справу.

5. Банківський кредит. Банківські установи надають фінансову підтримку за кредитами, особам, які звертаються до них із продуманим бізнес-планом. Переваги: великий капітал може бути доступним підприємцям і може прискорити процес отримання доходу.

Недоліки: високий ризик втрати застави, оскільки це важлива вимога надання кредиту.

6. Партнерство з великою компанією. Пошук партнерства є ще одним способом отримати фінансування. Пошук потрібної компанії процес трудомісткий, але якщо вам вдалося привернути увагу інвестора до своєї бізнес-ідеї, можна бути готовим до швидкого зростання.

Переваги: великі компанії «ганяються» за свіжими ідеями та новими думками.

Недоліки: відсутність спільних цінностей та довіри можуть звести співпрацю до нуля.

7. Грантові програми. Це урядові програми, які пропонують стартовий капітал. Ви повинні подати план, який може бути прийнятий грантовим комітетом. Після того, як ваш план буде вивчений та затверджений, вам будуть надані кошти для запуску бізнесу.

Переваги: фінансування з боку уряду, як правило, є значним за розміром, що дає вам надлишковий капітал для керування стартапом.

Недоліки: процес вивчення та затвердження може зайняти багато часу через урядову бюрократію.

8. Фінансова допомога від сучасних «бізнес-янголів». Бізнес-янгולי вкладають власний капітал в обмін на частку в бізнесі або набувають досить великого пакету акцій, щоб мати вирішальний голос для прийняття фінансових та управлінських рішень. Іншими словами, це приватний інвестор, який «ганяється» за перспективними стартапами.

Переваги: інвестори готові запропонувати капітал та наставництво для отримання великого прибутку.

Недоліки: інвестори забезпечують нижчий інвестиційний капітал для бізнес-ідей порівняно з венчурним капіталом. Бізнес-янгולי не мають у своєму розпорядженні групи аналітиків, які допомагали б їм у дослідженні ринку та здійсненні інвестицій. Вони виконують свої обов'язки самотійно, починаючи від пошуку проектів, їх аналізу та оцінки до підписання угоди, та подальшого моніторингу фірми. Враховуючи цей факт, а також обмежений обсяг фінансових результатів, бізнес-ангел не може одночасно займатися більш ніж 2-3 проектами.

Незалежно від того, яке джерело фінансування обере компанія, важливо заздалегідь продумати бізнес-план та стратегію просування ідеї.