

IV Щорічна студентська науково – практична
конференція
“ Сучасна економіка: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
РОЗВИТКУ ”

Основні види фінансування стартап-проектів

Виконав студент II курсу “ бакалавр ”
Спеціальності менеджмент
Склезь Фадей
Науковий керівник
к.е.н. доцент **Синякова К.М.**

Стартап - проект

➤ Вперше термін «стартап» почав використовуватися Forbes у серпні 1976 року і BusinessWeek у вересні 1977 року для позначення компаній з короткою історією діяльності. Поняття закріпилось в 1990-ті роки і широко розповсюдилось під час буму доткомів.

Творець методики розвитку клієнтів американський підприємець Стів Бланк визначив стартапи як тимчасові структури, що існують для пошуку бізнес-моделі.

Основні види фінансування стартап-проектів

- **Особисті заощадження стартаперів.** Використовуються на етапах зародження і становлення, коли ідея продукту, послуги, технології, а також бізнес-план самого стартапу знаходяться на стадії розробки, і пропонувати стороннім інвесторам поки просто нічого.
- **Бізнес-партнерство.** Якщо свого капіталу замало для початку підприємницької діяльності, але є життєздатна ідея для стартапу, виходом може стати пошук партнера для спільного володіння бізнесом. Таким чином, можна не тільки привернути додаткові кошти, але також знизити ризики і, можливо, отримати надійного однодумця з цікавими пропозиціями для вашого стартапу.
- **Модель «3Д»:** домашні, друзі, дурні. Використовуються на перших етапах становлення проекту, коли вже є витрати, а прибутку ще немає. У цей момент друзі та родичі можуть виступати не тільки в якості фінансових помічників, але і як перші користувачі продуктом або послугою.
- **Кредитування.** Кредит — один з найбільш небажаних видів фінансування нового проекту. Пояснюється це цілком зрозумілими причинами, а саме: стартап — підприємство з високими ризиками, які найчастіше складно прорахувати, також важко визначити рівень прибутковості проекту.

- **Венчурні фонди.** Венчурними прийнято називати фонди приватного капіталу, які інвестують у підприємства, що знаходяться на ранніх стадіях свого розвитку. Венчурні компанії усвідомлено йдуть на ризик інвестування в бізнес-ідею або проект заради можливості отримання високих відсотків на відносно невелику суму вкладень.
- **Бізнес-ангели.** Бізнес-ангел — це фізична особа, яка готова вкладати кошти в стартап на нульовому або початковому етапі, в обмін на частку в майбутньому підприємстві. Крім вкладення грошей і отримання частки компанії, бізнес-ангели інвестують людський капітал: діляться своїм досвідом і знаннями ведення бізнесу, використовують свої особисті зв'язки і беруть участь в прийнятті рішень. Бізнес-ангели, як правило, вкладають свої власні кошти на відміну від венчурних капіталістів, які керують грошима третіх осіб, об'єднаними в венчурні фонди.
- **Бізнес-інкубатори.** Цей варіант добре підходить тим, хто має ідею для стартапу, проте не знає як втілити її в реальному житті без підприємницького досвіду. Таким людям інкубатори надають інфраструктуру (офіс, оргтехніку, зв'язок), участь у тренінгах та тематичних заходах, послуги консультантів або менторів. Вони допомагають провести маркетингові дослідження, скласти бізнес-план, розвинути проект до рівня, коли ним можуть зацікавитися потенційні інвестори. Умови, на яких можна взяти участь у роботі бізнес-інкубатора, відрізняються в різних структурах.

➤ **Бізнес-акселератори.** Бізнес-акселератори є моделлю підтримки бізнесу на ранній стадії, яка передбачає інтенсивний розвиток проекту в найкоротші терміни. Участь в акселераторі являє собою обмежені за часом платні освітні програми для підприємців, які приходять в акселератор з уже сформульованої ідеєю і командою. У процесі такої програми команда отримує менторську і експертну підтримку, допомогу в розвитку бізнесу. Існує кілька моделей роботи акселератора: деякі надають тільки допомогу в розвитку соціального капіталу, деякі надають початкове фінансування проекту в обмін на частку в компанії (4 – 10%).

Краудфандинг

Організовується інтернет-платформа, на якій реєструються учасники — люди, які хочуть долучитись до реалізації інновацій, але яким недостатньо особистих коштів для інвестування в проекти в якості бізнес-ангела або венчурного капіталіста. Стартапи, що приваблюють фінансування, створюють промо-відео, в якому висвітлюється ідея проекту, його цілі та необхідна сума інвестицій. Визначається необхідна сума, збирання грошей обмежується в часі, а в якості подяки за вклад у проект, стартапери пропонують різні винагороди, так чи інше пов'язані з проектом. Краунфандинг дуже швидко набирає популярності у всьому світі, прикладом є Швейцарія статистика якої зображена на діаграмі.



Держава

Як правило, замислюючись про пошук джерела фінансування свого проекту, підприємець в останню чергу згадує про державу і про ту підтримку, яку вона може надати в розвитку його бізнесу.

Через економічну та політичну нестабільність, в Україні залишаються незадіяними два джерела фінансових ресурсів для реалізації стартапів: банківські кредити та державна підтримка. Отриманню банківського кредитування нині перешкоджає високий рівень ризику стартапів, що для банку може означати неповернення вкладених коштів, а для стартапера — високі кредитні ставки та необхідність надання ліквідної застави або поручительства.

А державна підтримка інноваційних проектів стартаперів має здійснюватись через надання грантів, програми пільгового кредитування, фінансування наукових розробок, фінансування інноваційних проектів у певних галузях (сільське господарство, екологія, енергозберігаючі технології)

Приклади вдалих стартапів

PassivDom

Семеро українців потрапили до щорічного рейтингу NewEurope 100. Його опублікувала газета FinancialTimes. Він складається зі ста людей з Центральної та Східної Європи, котрі змінюють суспільство, політичну ситуацію та бізнес-середовище.

Серед української сімки – Максим і Юлія Гербут, засновники стартапу PassivDom.

Підприємство створює енергоефективні автономні будинки, які не потребують підключення до електрики та водопроводу, є мобільними, водночас забезпечують цілковитий комфорт їхнім мешканцям.

Грант від Євросоюзу склав 50 тисяч євро і був призначений комерціалізацію проекту з серійного виробництва будинків.

Стартап отримав також грант від програми Євросоюзу «Горизонт -2020», в рамках її Інструменту підтримки малого і середнього бізнесу.

Грант від Євросоюзу склав 50 тисяч євро і був призначений комерціалізацію проекту з серійного виробництва будинків.



Grammarly

У жовтні 2019 року стартап Grammarly, створений трьома українцями в Києві, був оцінений понад 1 млрд дол.

Це сталося після того, як він залучив 90 млн дол інвестицій. При цьому Grammarly вже отримував інвестиції на 110 млн дол у 2017 році

Стартап створили троє киян: Олексій Шевченко, Максим Литвин та Дмитро Лідер. Усе почалося з ідеї Шевченка й Литвина розробити онлайн-сервіс, який би перевіряв твори і реферати студентів на плагіат.

Так у 2004 році Шевченко і Литвин створили сервіс MyDropbox, який перевіряв твори на плагіат. Він привернув увагу багатьох світових університетів. У 2007 році сервісом на платній основі користувалися 800 навчальних закладів і 2 млн студентів. Усі роботи студентів обов'язково "проганяли" через MyDropbox.

Шевченко, Литвин і Лідер у 2009 році заснували Grammarly. Стартовим капіталом стали гроші від продажу MyDropbox.

Протягом наступних десяти років стартап Grammarly постійно розширював можливості свого онлайн-сервісу. Нині він працює на основі штучного інтелекту і здатен аналізувати складні аспекти мови та спілкування.

GoTo-U

GoTo-U – український стартап, що з'явився у 2016 році у Львові. Це додаток для водіїв електромобілів, що допомагає знайти найближчу зарядку і зарезервувати її. Власникам бізнесу сервіс пропонує купити та встановити зарядну станцію.

27 січня проєкт потрапив до одного з топових світових фондів-акселераторів TechStars, де його оцінили у \$3 млн.

У стартапі три рівноправні засновники: Назар Шимоне-Давида, Лена і Люба Артеменко. Разом команда налічує 17 людей.

Стартап заробляє на щомісячній підписці, а також отримує комісію – в середньому €5 відкожної зарядки.



Список використаних джерел

1. Моделі фінансування стартапів [електронний доступ]:

<https://www.businesslaw.org.ua/modeli-finansuvannya-startapiv/>

2. Стартап **PassivDom**

<https://vc.ru/flood/30864-startap-passivdom-avtonomnyy-ekonomnyy-energoeffektivnyy-smart-dom-napечatanny-na-3d-printere>