

УДК 334.012.3:330.341.1

Нечасва І.А.<sup>1</sup>, Маруфенко В.В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд. екон. наук, доц. НУ «Запорізька політехніка»

<sup>2</sup> студ. гр. БТЕ-0812 НУ «Запорізька політехніка»

## **ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ СТАРТАПУ: ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ**

Незважаючи на глобальні виклики та величезні руйнування внаслідок війни, інвестори продовжують працювати та, навіть, прагнуть розширювати бізнес в Україні [1].

Розвиток стартап-екосистеми в Україні, де інновації та творчий підхід до бізнес-завдань є ключовими, ставить питання ефективного залучення інвестицій та оптимального використання фінансових коштів у пріоритет для гарантування стабільного зростання молодих підприємств.

На момент початку широкомасштабного російського вторгнення, український стартап-сектор демонстрував одні з найвищих показників зростання в регіоні Центральної та Східної Європи, впевнено увійшовши до п'ятірки лідерів. Сукупна вартість всіх українських стартапів в період 2017-2022 рр збільшилась більш ніж удев'ятеро, сягнувши позначки у €23,3 млрд [2,с.48]. Українська стартап-екосистема не спинається у своєму розвитку навіть в умовах війни. Впродовж перших трьох місяців 2024 року, українські стартапи зуміли залучити не менше \$42 млн інвестицій [3]. Показавши позитивну динаміку, Україна покращила свою позицію, посівши 46 місце серед 100 країн у світовому рейтингу стартап-екосистем у 2024 р [4].

Фінансове планування для стартапів є надзвичайно важливим, адже потрібно вміло поєднувати інвестиційні витрати та ефективно розподіляти ресурси, аби забезпечити бізнесу як короткотермінову стабільність, так і довгострокове зростання в майбутньому.

Українські стартапи можуть розраховувати на різнобічний доступ до фінансування. На початковому етапі розробки проекту засновники здебільшого спираються на власні фінансові ресурси та можливості отримання грантів. Держава, зокрема через Український фонд стартапів та низку інших ініціатив, надає стартові гранти, особливо акцентуючи увагу на проектах з критичними інноваціями [5]. Після того, як стартап показує ознаки потенційного розвитку та виникає потреба у значних інвестиціях, він може звернутися до венчурних інвесторів. На сьогоднішній день існують як вітчизняні венчурні фонди, так і міжнародні, котрі готові інвестувати в українські команди навіть в умовах воєнного стану. Додатковими джерелами можуть бути кредитування та краудфандинг. Кожне джерело фінансування має свої специфічні умови та вимоги (табл.1).

Алгоритм формування джерел фінансування для стартапу (на прикладі бізнес-плану виробництва GPS-чохлів) представлений на рис.1.

Визначення сукупних фінансових потреб стартапу є ключовим етапом його фінансування. Воно охоплює оцінку витрат на створення продукту, просування, операційну діяльність і формування фінансового резерву. Далі аналізуються власні фінансові можливості для визначення обсягу самостійного фінансування. Наступним кроком є відбір зовнішніх джерел із порівняльною оцінкою умов, термінів, вимог щодо повернення коштів або передачі частки власності, з урахуванням етапу розвитку проекту. Завершальним етапом є формування фінансового плану з урахуванням обраної структури фінансування.

Окрему увагу варто приділити розробці плану доходів та витрат, що є фундаментом фінансового плану. Прогнозування прибутків у бізнес-плані ґрунтується на ретельному дослідженні ринкової ситуації, аналізі можливого попиту, цільової аудиторії та впливу конкурентів. Для збільшення достовірності прогнозів нерідко застосовують сценарний підхід, який передбачає створення декількох варіантів розвитку подій, зокрема оптимістичного, реалістичного та песимістичного. Особлива увага приділяється аналізу структури витрат, розділяючи їх на постійні та змінні витрати, операційні витрати, маркетинг, розвиток продукту, оплату праці та інші ресурси, потрібні для реалізації бізнес-плану. Важливо встановити чіткий взаємозв'язок між прогнозами доходів та витрат, аби розуміти, як кожна стаття видатків впливає на фінансовий результат. Для цього будується фінансова модель (таблиця або набір таблиць), яка докладно показує всі статті доходів та витрат. Створена модель дозволяє проаналізувати, як різні

витрати впливають на прибуток, виявити фінансові ризики та розрахувати показники прибутковості, внутрішньої норми рентабельності (IRR) та термін окупності бізнесу.

Таблиця 1 - Переваги та недоліки ключових джерел фінансування

| Джерела фінансування        | Переваги                                                                                                                                                        | Недоліки                                                                                                                                              |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Власні кошти                | Повний контроль над бізнесом; швидкий старт без затримок на пошук інвестицій.                                                                                   | Обмежені фінансові ресурси для зростання; високі особисті ризики для засновників у разі невдачі; можливе уповільнення розвитку через брак коштів.     |
| Венчурні інвестори          | Значні обсяги інвестицій для масштабування; експертиза, менторство і нетворк від інвесторів; прискорене зростання та вихід на нові ринки.                       | Відчуження частки компаній; сторонній контроль – інвестори можуть впливати на рішення; високі очікування щодо швидкого росту і повернення інвестицій. |
| Державні гранти та програми | Безповоротне фінансування (не потрібно віддавати частку); підтримка від держави підвищує довіру інших інвесторів; підтримка у вигляді навчання та консультацій. | Сильна конкуренція за гранти, обмежена кількість програм; невеликі суми на ранніх стадіях (часто \$25–50k); довготривалий процес отримання грантів.   |
| Банківське фінансування     | Доступність великих грошових розмірів; прогнозовані умови; швидкість залучення.                                                                                 | Обов'язковість повернення; високі ставки та ризики боргового навантаження; необхідність забезпечення.                                                 |
| Краудфандинг                | Можливість залучити кошти, не віддаючи частини бізнесу; додатковий маркетинговий ефект; швидкість збору коштів.                                                 | Високі витрати на просування кампанії; відсутність гарантії успіху; велика конкуренція.                                                               |

Складено на основі: [6], [7]

При оцінці фінансових ризиків та пошуку шляхів для масштабування бізнесу, необхідно враховувати як загальні, так і специфічні фактори, що здатні суттєво впливати на фінансовий стан підприємства та його можливості для подальшого розвитку. Загальні фінансові ризики, зокрема, обумовлені впливом макроекономічної нестабільності, коливанням обмінних курсів, змінами відсоткових ставок та інфляційним тиском, а також потенційними змінами у політичному та регуляторному кліматі. Для нейтралізації цих факторів використовуються стратегії хеджування ризиків, формування

резервних фондів та застосування адаптивних бюджетних моделей, що дозволяють оперативно реагувати на зовнішні зміни. Систематичний моніторинг ринкової кон'юнктури, аналіз глобальних тенденцій та використання інструментів фінансового аналізу сприяють мінімізації непередбачуваних коливань, здатних негативно вплинути на прибутковість бізнесу. Специфічні ризики, притаманні певній сфері діяльності, впливають з особливостей технологічного розвитку, конкурентності на ринку, залежності від ключових партнерів та постачальників, а також динаміки зміни споживчих вподобань.

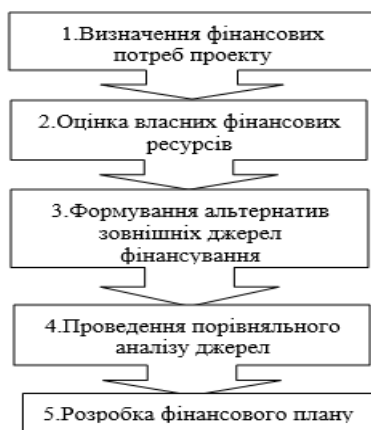


Рис.1 Алгоритм формування джерел фінансування

Подальший розвиток підприємства передбачає, у тому числі, збільшення виробництва, розширення клієнтської бази, каналів збуту або географічного покриття, інтеграції нових сфер діяльності та поліпшення продукту через розширення асортименту та впровадження інновацій. У процесі масштабування виробництва важливо зберігати баланс між зростанням обсягів і контролем за витратами, уникаючи надлишкових витрат та зниження якості. Використання сучасних технологій, автоматизація, стандартизація процесів та ефективне управління ланцюгом постачань сприяють досягненню економії на масштабі та забезпечують конкурентоспроможність підприємства на ринку [8].

Отже, фінансове планування підвищує довіру інвесторів, демонструє потенціал прибутковості проекту та здатність команди раціонально керувати коштами. Ефективність використання ресурсів полягає у пріоритезації витрат, контролі бюджету та гнучкості в умовах невизначеності, що дозволяє забезпечити сталий розвиток і швидке реагування на зміни ринку.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Нечаєва І.А. Відновлення ПІІ: глобальні перспективи та можливості для України. *Acta Academiae Beregsasiensis. Economics.* (2024). № 5, Том 1. С. 132-144 <https://aab-economics.kmf.uz.ua/aabe/article/view/158/156> DOI: 10.58423/2786-6742/2024-5-132-144.
2. Диха, М., Диха, В., Гонта, С. Розвиток стартап-індустрії в Україні: стан, виклики, перспективи. *Розвиток міста*, 2024. (2 (02), 45–54. <https://doi.org/10.32782/city-development.2024.2-6>
3. Дудко В. Скоро весна? З початку року українські стартапи отримали щонайменше \$42 млн інвестицій. Як почувається венчурна індустрія у першому кварталі 2024-го? Дослідження Forbes URL: [https://forbes.ua/innovations/skoro-vesna-z-pochatku-roku-ukrainski-startapi-otrimali-shchonaaymenshe-42-mln-investitsiy-yak-pochuvaetsya-venchurna-industriya-u-pershomu-kvartali-2024-go-doslidzhennya-forbes-01042024-20239#:~:text=На%20весну%202024-го%20українська,сукупна%20оцінка%20-%20€213%20млрд.\(дата%20звернення:10.04.2025\).](https://forbes.ua/innovations/skoro-vesna-z-pochatku-roku-ukrainski-startapi-otrimali-shchonaaymenshe-42-mln-investitsiy-yak-pochuvaetsya-venchurna-industriya-u-pershomu-kvartali-2024-go-doslidzhennya-forbes-01042024-20239#:~:text=На%20весну%202024-го%20українська,сукупна%20оцінка%20-%20€213%20млрд.(дата%20звернення:10.04.2025).)
4. Global Startup Ecosystem Index 2024: Ukraine entered the TOP-50 list. URL: <https://inventure.com.ua/en/news/world/global-startup-ecosystem-index-2024:-ukraine-entered-the-top-50-list> (date of access: 10.04.2025).
5. Чумак А., Ткачова С. Стартап-індустрія: щодо державної підтримки розвитку в світі і в Україні. *UNIVERSUM.* 2024, 12. С. 12–21. URL: <https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/1201>
6. Чобіток В., Мацішин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development Service Industry Management.* 2024. № 3. С. 24–34. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(4\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(4)).
7. Дибя М. Інструменти та джерела венчурного фінансування. *Вчені записки : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана ; [редкол.: О. Яценко (голов. ред.) та ін.]. Київ : КНЕУ, 2024. Вип. 35. С. 28–41. URI: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/45288> (дата звернення: 11.04.2025).*
8. Яровенко Т., Гірман Н., Сасенко К. Поняття та особливості масштабування бізнесу в умовах сучасних викликів. *Галицький економічний часопис*, 2024, вип. 89, № 4, С. 155-160. [https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2024.04.155](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2024.04.155)