

Міністерство освіти і науки України
Рівненський державний гуманітарний університет
Кафедра інформаційних технологій та моделювання

Кваліфікаційна робота

за освітнім ступенем «бакалавр»

на тему:

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ СТАРТАПІВ ІТ-ГАЛУЗІ

Виконала:

здобувачка IV курсу

групи ІІЗ-41

спеціальності 121 «Інженерія

програмного забезпечення»

Сокольвак Анастасія Сергіївна

Науковий керівник:

к.е.н., доцент Паламарчук О.С.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ В ІТ-ГАЛУЗІ	7
1.1. Огляд джерел фінансування для стартапів	7
1.2. Аналіз переваг та недоліків джерел фінансування	10
РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ СТАРТАПІВ У ПРОГРАМНІЙ СФЕРІ	16
2.1. Методи фінансової стійкості стартапів	16
2.2. Процес залучення фінансування стартапів у програмній галузі	19
2.3. Складання бізнес-плану стартапу ІТ-галузі	23
РОЗДІЛ 3. ФІНАНСОВИЙ УСПІХ ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ СТАРТАПІВ ІТ-НАПРЯМКУ	32
3.1. Характеристика критеріїв успіху для стартапу ІТ-галузі	32
3.2. Методи оцінки фінансового успіху та рентабельності стартапів	35
ВИСНОВКИ	39
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	45

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасному інформаційному просторі розвиток програмного забезпечення стає ключовим для багатьох стартапів в ІТ-галузі. Стартап, як правило, являє собою новостворену компанію, яка орієнтується на розробку інноваційних технологічних рішень, прагнучи до швидкого зростання і масштабування. Важливість стартапів не можливо переоцінити, оскільки вони стимулюють інновації, сприяють технологічному прогресу та мають значний економічний вплив.

Ефективний економічний аналіз є життєво необхідним для успішного функціонування та розвитку стартапів. Він включає оцінку ключових фінансових показників, таких як витрати на дослідження та розробку, прогнозовані доходи, структура витрат і залучення інвестицій. Такий аналіз допомагає стартапам приймати обґрунтовані рішення, оптимізувати ресурси та підвищити ефективність бізнес-процесів.

У зв'язку з великим попитом на ІТ-рішення та активним інвестуванням у стартапи цієї галузі, значення фінансово-економічного аналізу їхньої діяльності набуває ще більшої ваги. Зокрема, конкретний економічний аналіз допомагає стартапам впроваджувати стратегії, які максимізують їхні можливості для зростання та створення стійкої конкурентної переваги в динамічному середовищі індустрії інформаційних технологій.

Для досягнення успіху стартапам необхідно не лише розуміти поточний стан свого фінансового здоров'я, але й передбачати майбутні виклики та можливості. Це включає аналіз ризиків, пов'язаних з ринковими коливаннями, конкуренцією, змінами у технологіях та регуляторних вимогах. Управління грошовими потоками також є критично важливим, оскільки воно дозволяє забезпечити стабільність та гнучкість фінансування на всіх етапах розвитку стартапу.

У цілому економічний аналіз включає вивчення ринкових трендів та споживчих вподобань, що дозволяє стартапам адаптувати свої продукти та послуги до потреб ринку, а також забезпечувати стабільне зростання.

Таким чином, економічний аналіз стартапів в ІТ-сфері, який враховує всі вищеперелічені аспекти, визначає **актуальність теми** даного дослідження.

Метою роботи є вивчення ролі та впливу економічного аналізу на стартапи в ІТ-сфері для покращення їх фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Дослідження спрямоване на аналіз методів фінансово-економічного управління та розробку рекомендацій для створення власного стартапу в ІТ-сфері через складання бізнес-плану.

Для досягнення сформульованої мети були поставлені та вирішені наступні **завдання**:

- дослідити та проаналізувати різноманітні джерела фінансування, визначити переваги та недоліки кожного джерела;
- визначити методи оцінки фінансово-економічної стійкості стартапів, розглянути процес залучення фінансування;
- скласти бізнес-план для стартапу;
- визначити критерії економічного успіху для стартапів;
- проаналізувати фінансовий успіх та рентабельність стартапів.

Об'єктом дослідження виступають стартапи ІТ-галузі, що визначається науковими інтересами у галузі фінансового управління та розвитку інноваційних підприємств.

Предмет дослідження полягає в проведенні економічного аналізу стартапів у сфері програмного забезпечення, які визначаються специфічними характеристиками таких підприємств. Дослідження спрямоване на розуміння та детальний аналіз ефективності фінансово-економічних стратегій стартапів у програмній сфері для оптимізації їх діяльності та підвищення конкурентоспроможності.

У процесі виконання роботи використовувалися наступні **методи дослідження**:

- загальнонаукові: аналіз, синтез, узагальнення, класифікація інформаційних джерел та наукових публікацій з теми дослідження;
- економічного аналізу та бізнес-планування, що застосовуються в програмній галузі: групування, табличний, порівняння; обробка даних здійснювалась з використанням сучасних комп'ютерних технологій.
- методи оцінки фінансової стійкості та успішності стартапів у сфері програмного забезпечення.

Практичне значення дослідження полягає у наданні інструментів для оптимізації фінансового та бізнес-планування для управління грошовими потоками у складеному бізнес-плані стартапу «Цифрова Академія. Розвиток комп'ютерної грамотності серед дітей та підлітків». Для засновника стартапу, таким чином, є можливість створювати реалістичні бюджети, уникати проблем із ліквідністю та забезпечувати стабільне фінансування операційної діяльності. Завдяки точному прогнозуванню доходів і витрат стартапи можуть ефективніше планувати свої ресурси та приймати обґрунтовані стратегічні рішення.

Дослідження також сприяє залученню інвестицій, оскільки обґрунтовані фінансові прогнози та оцінки інвестиційних проєктів підвищують привабливість стартапів для потенційних інвесторів. Окрім того, проведення економічного аналізу дозволяє стартапам оцінити свою конкурентоспроможність у галузі, виявити сильні та слабкі сторони, що дозволяє прийняття ефективних управлінських рішень, а також забезпечує стійке зростання стартапів у динамічному середовищі ІТ-галузі.

Апробація і впровадження результатів дослідження. Основні теоретичні та практичні результати роботи були оприлюднені та схвалені на XVII Всеукраїнській науково-практичній конференції здобувачів вищої освіти та молодих вчених «Наука, освіта, суспільство очима молодих» (Рівне, 16 травня 2024 р.) [11] та I Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Маркетинг в умовах розвитку цифрових технологій» (Луцьк, 24 травня 2024р.) [10].

Структура роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел та додатків. У першому розділі проведено огляд джерел фінансування, доступних для стартапів у сфері інформаційних технологій. Виконано аналіз переваг та недоліків кожного з цих джерел. Зокрема, досліджено можливості залучення капіталу від приватних інвесторів, венчурного капіталу, урядових грантів та кредитування. Надано детальний огляд кожного із джерел фінансування, визначено їх основні характеристики, переваги та недоліки кожного з них.

У другому розділі розглянуті методи оцінки фінансової стійкості стартапів у програмній галузі. Проведено аналіз процесу залучення фінансування для цих стартапів, включаючи стратегії пошуку інвестицій. Окрім того, надані рекомендації щодо складання ефективного бізнес-плану для стартапу в інформаційно-технологічному секторі, що були розроблені на основі власного бізнес-плану «Цифрова Академія. Розвиток комп'ютерної грамотності серед дітей та підлітків».

У третьому розділі визначено критерії успіху для стартапів у сфері інформаційних технологій та проведено аналіз методів вимірювання їх фінансового успіху та рентабельності. Досліджено ключові показники ефективності, які використовуються для оцінки фінансового стану та результативності стартапів у програмній галузі. Загальний обсяг роботи становить 57 сторінок. Список використаних джерел включає 20 найменувань. Обсяг додатків – 13 сторінок.

Дослідження теми кваліфікаційної роботи було підсилено проходженням сертифікованого навчання на освітній платформі Prometheus на тему «Успішний стартап: від ідеї до масштабування». Результатом навчання є сертифікат, виданий 28.10.2023р. (Додаток А).

РОЗДІЛ 1

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ СТАРТАПІВ У ПРОГРАМНІЙ СФЕРІ

1.1. Огляд джерел фінансування для стартапів

Ключовим чинником успішного розвитку будь-якої держави є наявність інновацій, які спроможні полегшити і спростити життя як окремої особи, так і суспільства в цілому. Основою для виникнення нововведень є ідея, яка за певних умов може перетворитися на продукт, попит якого існує на ринку. Одним із ключових факторів цього процесу є наявність фінансування для втілення ідей у життя. Зокрема, актуальними стають питання, що пов'язані із пошуком та залученням фінансових ресурсів для підтримки та розвитку креативних і ризикованих бізнес-структур, такі як стартапи.

Є велике різноманіття джерел фінансування. Самофінансування – це найпоширеніший метод, де засновник стартапу використовує власні фінансові ресурси для початкового етапу розвитку. Фінансування може надходити з різних джерел, таких як заощадження, які були отримані раніше працівником, або його власні інвестиції в проєкт. Самофінансування дає засновникам більший контроль над їхнім стартапом і уникнення додаткових вимог інвесторів, але може обмежити швидкість зростання компанії.

Існує ще метод, що відомий як 3F, що вказують на залучення коштів від родини, друзів та інших людей, які готові ризикувати. Це може бути вигідним варіантом для стартапів, що знаходяться на початковій стадії, коли інші джерела фінансування можуть бути недоступними. Проте, важливо бути обережним та уникати можливих конфліктів інтересів у випадку невдачі проєкту [2, с.75].

Бізнес-інкубатори є організаціями і програмами, спрямованими на підтримку та розвиток початкових стадій стартапів. Вони зазвичай надають простір для роботи, інфраструктуру, яка включає в себе офісні приміщення та

доступ до необхідних технічних ресурсів, а також консультації та настанови від досвідчених підприємців та експертів. Програми інкубаторів можуть тривати від кількох місяців до кількох років, залежно від індивідуальних потреб стартапу. Одним із основних їхніх завдань є допомога стартапам у створенні стабільної основи для успішного розвитку їхніх бізнесів [2, с.75].

З іншого боку, бізнес-акселератори спрямовані на швидкий розвиток та масштабування бізнесу. Вони часто пропонують інтенсивні програми навчання та підтримки, що тривають від кількох місяців до півроку. Ці програми можуть включати в себе тренування, менторську підтримку від досвідчених підприємців та експертів галузі, а також можливість залучення додаткового фінансування через презентації перед інвесторами. Бізнес-акселератори зазвичай призначені для стартапів, які вже мають базовий продукт або послугу та шукають можливості для швидкого зростання на ринку [2, с.76].

Бізнес-інкубатори та бізнес-акселератори надають цінну підтримку для стартапів у програмній сфері, проте вони мають різні фокуси та підходи до підтримки бізнесу на різних етапах його розвитку.

Програмні стартапи, які співпрацюють з венчурними фондами, отримують не лише капітал, але й доступ до мережі контактів, ресурсів та знань, необхідних для процвітання. Вони забезпечують капітал на ранніх та середніх стадіях розвитку, допомагаючи стартапам масштабуватися та стати ключовими учасниками на ринку програмного забезпечення [2, с.76].

Ангельські інвестори, окрім надання фінансової підтримки, є цінним джерелом досвіду та експертності, що суттєво впливає на розвиток нових бізнесів. Вони часто виступають не лише як інвестори, а і ментори, прокладаючи шлях для успішного розвитку підприємства. Важливою перевагою роботи з ангельськими інвесторами є їхня гнучкість та здатність швидко приймати рішення, що може бути критичним для стартапів у швидкозмінній сфері програмного забезпечення [2, с.76].

Краудфандингові платформи відкривають стартапам доступ до фінансування від широкого кола людей, надаючи їм можливість залучити

кошти від інвесторів, які можуть бути як професійними, так і просто зацікавленими фінансистами. Це не лише збільшує можливість залучення коштів, але і створює активну спільноту прихильників, яка підтримує проєкт не лише фінансово, а й морально. Завдяки таким платформам стартап може протестувати свої ідеї та отримати цінні відгуки, що допоможе йому вдосконалити свій проєкт перед виходом на ринку. Крім того, активна спільнота прихильників може стати сильним ресурсом для маркетингу та просування продукту, допомагаючи збільшити свідомість та популярність проєкту серед широкої аудиторії. Таким чином краудфандингові платформи не лише надають можливість залучити фінансування, але і створюють умови для створення сильної та відданої спільноти, що сприяє успішному розвитку стартапу [2, с.76].

Гранти є ще одним важливим джерелом фінансування стартапів у сфері ІТ. Грантове фінансування надається різними організаціями, такими як урядові агентства, приватні фонди, некомерційні організації та міжнародні інституції з метою підтримки проєктів. На відміну від кредитів, гранти зазвичай не потребують повернення, хоча можуть супроводжуватись певними умовами або вимогами щодо виконання проєкту. Отримання гранту є конкурентним і вимагає детальної підготовки бізнес-плану.

До того ж, цифровізація та розвиток спеціалізованих платформ роблять гранти більш доступними, спрощуючи процес пошуку та подання заявок на відповідні платформи. Проте, для успішного залучення грантового фінансування важливе ретельне планування, дослідження потенційних джерел фінансування та розробка переконливої проєктної пропозиції [12].

Загалом, різноманітність джерел фінансування свідчить про важливість застосування різних методів для забезпечення успішного розвитку та впровадження інноваційних ідей. Також варто зазначити, що кожен із вищезгаданих методів мають як і свої переваги, так і недоліки (Додаток Б).

1.2. Аналіз переваг та недоліків джерел фінансування

Кожен метод фінансування стартапів має унікальні характеристики, які можуть бути як перевагами, так і недоліками. Здатність чітко оцінювати ці аспекти є вирішальним для визначення найефективнішого підходу з урахуванням специфічних потреб та цілей новоствореного бізнесу.

Важливо розуміти, що не існує універсального джерела фінансування, яке підходило б усім стартапам в ІТ-галузі. Вибір оптимального варіанту залежить від різних факторів, наприклад, стадія розвитку стартапу, фінансові потреби, інвестиційні цілі.

Самофінансування, як незалежне джерело фінансування надає стартапам певні переваги. Наприклад, воно дозволяє уникнути залежності від зовнішніх інвесторів та зберегти повний контроль над бізнесом. Окрім того, відсутність боргових зобов'язань сприяє фінансовій стабільності та довгостроковому виживанню компанії. Проте, самофінансування має свої обмеження тому, що обсяг доступних ресурсів може бути обмеженим, що ускладнює швидкий розвиток та конкурентоспроможність стартапу, а також ризик втрати особистих фінансів може бути значним у випадку неуспіху проєкту.

Якщо порівнювати самофінансування із іншими методами фінансування, то такий метод має перевагу у збереженні контролю та уникненні боргових зобов'язань, а це може бути важливим на ранніх етапах розвитку. Проте, якщо порівнювати із такими джерелами фінансування, які пов'язані із залученням інвестицій або банківських кредитів, то воно може обмежувати швидкість росту та масштабованість бізнесу через обмеженість ресурсів.

Аналізуючи метод фінансування від друзів, родичів та осіб, які не бояться ризикувати, тобто ЗФ, можна визначити що цей підхід має дуже вагомні переваги. По-перше, він ґрунтується на взаємній довірі та підтримці, що може сприяти залученню капіталу не лише з економічних міркувань, але й на основі особистих стосунків. По-друге, процес залучення такого фінансування зазвичай

не супроводжується складними формальностями, що полегшує його швидкість та ефективність.

Проте, існують і недоліки цього підходу. Ризик втрати особистих відносин може стати серйозною перешкодою, особливо у випадку неуспіху бізнесу. Також, обмежена доступність фінансових ресурсів в межах сімейних та дружніх кіл обмежує можливості фінансування та розвитку стартапу. Додатково, відсутність експертності та об'єктивної оцінки може ускладнити процес управління та розвитку бізнесу, а також призвести до надмірної емоційності у прийнятті рішень.

Проаналізувавши такий метод фінансування, як бізнес-інкубатори, можна дійти висновку, що цей метод має значні переваги тому, що стартапи можуть отримати значну допомогу та підтримку від інкубатора, що дозволяє їм ефективно вирішувати проблеми та розвивати свій бізнес, окрім того, мережа зв'язків, які доступні в інкубаторі сприяє обміну досвідом та передбачає співпраці з потенційними партнерами та інвесторами.

Однак не варто забувати про недоліки такого методу фінансування стартапів. Обмежена гнучкість участі в інкубаторі може обмежити ІТ-стартап у прийнятті важливих рішень та зміні бізнес-стратегії. Також присутня конкуренція за обмежені ресурси, такі як доступ до менторів та експертів. Існує ризик втрати контролю над бізнесом через вимоги інкубатора щодо еквіваленту в обсязі власності компанії або інші обмеження.

Варто враховувати, що рівень підтримки та умови виходу можуть значно відрізнятись в залежності від певного інкубатора, що може вплинути на успішність стартапу і не всі інкубатори гарантують фінансову підтримку.

Бізнес-акселератори, у порівнянні з інкубаторами, надають більше переваг, які можуть значно підвищити шанси успіху для стартапів. Вони надають фінансову підтримку у вигляді грантів або безвідсоткових кредитів, що сприяє прискоренню їхнього розвитку та стрімкому зросту. Також такі програми дозволяють стартапам отримати кваліфіковані консультації від

експертів в галузі й встановити контакти з іншими підприємцями, інвесторами та експертами.

Варто не забувати про недоліки. Наприклад, не всі бізнес-акселератори, так як і бізнес-інкубатори, гарантують фінансову підтримку і деякі можуть, навіть, вимагати оплату за участь. Програми акселерації часто характеризуються великим тиском та обмеженими термінами, що може викликати стрес для команди новоствореного бізнесу. Також участь у бізнес-акселераторі може призвести до втрати частки власності або навіть контролю над бізнесом через передачу частки власності організаторам або інвесторам. Ефективність такої участі може залежати від наявності розвиненої екосистеми для підтримки стартапів у відповідному регіоні.

Аналізуючи венчурний фонд як джерело фінансування стартапів, варто зазначити, що він має багато переваг, як і попередні джерела. Професійна підтримка та досвід, які вони надають можуть значно підвищити шанси успіху стартапу. Експерти фондів надають поради та підтримку в різних аспектах бізнесу, що включає стратегічне планування, маркетинг та управління. Також великі суми, які надають венчурні фонди, дозволяють стартапам швидше розвиватися та масштабуватися. Важливою перевагою є широка мережа контактів у бізнесі, яка полегшує пошуки партнерів, клієнтів та інвестицій.

Значними недоліками венчурних фондів є вимоги, щодо втрати частки власності та контролю можуть бути несприятливими для засновників, які хочуть зберегти повний контроль над своїм бізнесом. Венчурні капіталісти зазвичай вимагають швидкого росту та виходу на прибуток, що впливає на стратегію та розвиток компанії. Існує можливість конфліктів інтересів між засновниками та венчурними капіталістами, особливо щодо стратегії та розвитку компанії.

Ангельські інвестори мають переваги такі, як і попередні джерела фінансування ІТ-стартапів. Фінансова підтримка допомагає стартапам розпочати розвиток та втілити інноваційні ідеї. Досвід ангельських інвесторів стають в нагоді для новостворених бізнесів, надаючи цінні поради та

консультації. Їхня широка мережа контактів може допомогти стартапу розвивати бізнес, знаходити клієнтів та партнерів. Ангельські інвестори зазвичай можуть швидко приймати рішення про інвестиції, що дозволяє бізнесу ефективніше зреагувати на можливості ринку. Угоди з ними можуть бути більш гнучкими, а це дозволяє зберігати більший контроль над компанією та обсягом обов'язків.

Варто не забувати і про недоліки ангельських інвесторів. Втрата частки власності є однією із основних проблем, оскільки ангельські інвестори часто отримують частку в компанії в обмін на фінансову підтримку, а це може призвести до втрати контролю засновниками. Деякі ангельські інвестори можуть вимагати швидкого росту та виходу на прибуток, що створює непомірний тиск на компанію. Існує ризик залежності від інвестора, що може призводити до проблем, якщо він вирішить вийти із проєкту або змінити стратегію. Також угоди із ангельськими інвесторами можуть потребувати публічного розкриття інформації про компанію.

Краудфандинг є надзвичайно ефективним методом фінансування стартапів і має свої унікальні переваги. Наприклад, такий підхід надає доступ до широкого кола інвесторів, а це дозволяє новоствореним бізнесам розширити можливості фінансування. Окрім того, процес краудфандингу може сприяти публічності та маркетингу, що є важливим для створення свідомості бренду, привернення уваги ЗМІ та громадськості. Успішна кампанія краудфандингу також може відображати валідацію ідей або продуктів стартапу, показуючи їхній попит на ринку. Такий вид фінансування може надавати новоствореним бізнесам доступ до різних видів фінансування та сприяти створенню спільноти інвесторів та прихильників.

На жаль, є і подібні недоліки до інших джерел фінансування. Наприклад, конкуренція на платформах краудфандингу може бути великою і не всі проєкти зможуть привернути увагу на фінансування. Для успішної кампанії зазвичай потрібно вкласти значні ресурси у маркетинг, а це є важким завданням для стартапів з обмеженими ресурсами. Також не всі кампанії краудфандингу

завершуються успіхом, тому невдача може призвести до розчарування та втрати великої кількості часу. Окрім того, залучення коштів через краудфандинг може потребувати розкриття конфіденційної інформації.

Гранти стають все більш популярним способом фінансування для стартапів і стрімко набирають обертів. Основною перевагою грантового фінансування є те, що воно забезпечує важливу фінансову підтримку без необхідності повернення коштів, що відрізняє гранти від традиційних кредитів чи інвестицій. Це дозволяє стартапам розгорнути свої ідеї без фінансового тиску. Гранти відкривають широкі можливості для розвитку та інновацій, дозволяючи здійснювати дослідження, вдосконалювати продукти або послуги та реалізовувати інноваційні проєкти. Отримання гранту від відомих організацій чи урядових програм може суттєво поліпшити репутацію бізнесу та збільшити його впізнаваність на ринку, а це приверне увагу потенційних клієнтів, партнерів та інвесторів. Також однією із важливих переваг є доступ до мережі експертів, наставників та однодумців, які можуть надавати цінні поради та консультації, що сприяє успішному розвитку стартапу.

Проте є і недоліки, які варто врахувати. Можлива велика конкуренція за обмежені ресурси, тому це ускладнює процес отримання гранту. Часто інвестори накладають суворі обмеження на способи використання грантових коштів, що може обмежувати гнучкість у керуванні стартапом. Також отримання та використання грантів супроводжується великою кількістю бюрократичних процедур, які включають вимоги звітності та керування новоствореним бізнесом, що потребує значних зусиль та ресурсів. Залежність від грантових коштів як основного джерела фінансування може зробити бізнеси вразливими в довгостроковій перспективі, особливо якщо буде обмежено доступ до них.

Підсумовуючи аналіз різних методів фінансування стартапів, можна зробити висновок, що кожен метод має свої переваги та недоліки, вибір оптимального підходу залежить від специфічних потреб та цілей бізнесу. Самофінансування забезпечує засновникам повний контроль та незалежність,

мінімізуючи формальності та уникаючи боргових зобов'язань, але обмеженість особистих ресурсів може стримувати зростання. 3F (Friends, Family, Fools) пропонує швидкий доступ до капіталу без складних формальностей, але може призвести до особистих конфліктів і обмеженості ресурсів. Бізнес-інкубатори надають всебічну підтримку та ресурси, але можуть обмежувати гнучкість стартапу та створювати конкуренцію за ресурси. Бізнес-акселератори сприяють швидкому розвитку та підготовці до інвестицій, однак вимагають швидких рішень і можуть включати втрату частки власності. Венчурні фонди забезпечують значні інвестиції та експертну підтримку, проте часто вимагають частки власності та швидкого зростання. Ангельські інвестори пропонують гнучкість і швидкий доступ до капіталу, але можуть вимагати частки власності та створювати залежність від інвестора. Краудфандинг надає доступ до широкого кола інвесторів та сприяє маркетинговій активності, але вимагає значних зусиль для успішної кампанії та може бути конкурентним та бюрократичним.

Отже, вибір джерела фінансування має бути обґрунтованим та зваженим рішенням, що враховує специфіку стартапу, його поточну стадію розвитку, фінансові потреби та довгострокові цілі. Ретельна оцінка переваг та недоліків кожного методу дозволить стартапу максимально ефективно використовувати доступні ресурси та підвищити шанси на успішний розвиток і зростання.

РОЗДІЛ 2

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ СТАРТАПІВ У ПРОГРАМНІЙ СФЕРІ

2.1. Методи оцінки фінансової стійкості стартапів

У сфері ІТ фінансова стійкість стартапів вважається одним із важливих факторів для їхнього успіху та потенціалу. Небезпека банкрутства тисне на молоді компанії, змушуючи їх забезпечити фінансову стабільність та покращити фінансові показники. Тому дослідження та застосування методів оцінки та управління фінансовою стійкістю є ключовими для кожного учасника цієї сфери. Кожен ІТ-стартап повинен працювати над забезпеченням стабільного фінансового положення, щоб забезпечити надійність у виконанні фінансових зобов'язань перед партнерами, державою, інвесторами та персоналом.

Фінансова стійкість у сфері ІТ означає здатність стартапів залишатися стійкими навіть у найскладніших ситуаціях. Це означає продовження ефективної діяльності та забезпечення власних фінансових потреб у високоризикових умовах. Умовою успішного розвитку бізнесу під час кризи є постійне здобуття прибутку. Для оцінки поточного стану організації та визначення її подальшого напрямку, необхідно врахувати як абсолютну, так і нормальну фінансову стійкість, а також рівень стійкості в умовах кризи [12].

Визначення меж фінансової стійкості є ключовим завданням у сфері ІТ стартапів, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності компанії та обмежити її здатність до подальшого розвитку. Проте, перевищення фінансової стійкості також може стати перешкодою у розвитку, при цьому створюючи надмірні запаси та резерви. Вона має відображати стан фінансових ресурсів, що відповідає потребам ринку.

Використання та розподіл цих ресурсів повинні сприяти розвитку стартапів, зберігаючи при цьому їхню платоспроможність і дотримуючись прийнятого рівня ризику. У сфері ІТ особливо важливо забезпечити баланс між стійкістю фінансів та гнучкістю управління ресурсами, щоб ефективно реагувати на зміни у ринкових умовах та забезпечувати стабільний розвиток компанії [15].

Основні показники фінансової стійкості для стартапів у сфері ІТ включають стабільне зростання активів, високий рівень ліквідності, платоспроможність, значна частка власних джерел фінансування діяльності підприємства, стабільність доходів і якість активів, а також здатність до розширення бізнесу.

Для оцінки фінансового стану стартапів у сфері ІТ використовуються чотири типи фінансової стійкості [14]:

Перший тип – абсолютна фінансова стійкість – показує ситуацію, коли власні кошти компанії покривають усі витрати компанії. Такий тип означає, що власні джерела фінансування забезпечують оборотні активи, тому таким чином підприємство не залежить від кредиторів, але такі ситуації дуже рідко зустрічаються. Визначення наявності власних джерел фінансування оборотних активів проводиться за балансом, де вони виражені як різниця між сумою власних та прирівнюваних до них коштів і вартістю необоротних активів.

Другий тип – нормальна фінансова стійкість – характеризується ситуацією, коли запаси та витрати покриваються як власними джерелами формування оборотних активів, так і довгостроковими позичковими коштами. У такому випадку підприємство використовує як для покриття запасів, так і для витрат, окрім власних коштів, також довгострокові позичкові ресурси. Такий підхід до фінансування запасів вважається «нормальним» з точки зору фінансового управління. Нормальна фінансова стійкість є найбажанішою для новоствореного бізнесу.

Третій тип – нестійке фінансове становище – відзначається тим, що запаси та витрати покриваються сумою власних джерел формування оборотних активів,

довгострокових позичкових ресурсів, короткострокових кредитів та позик. У такій ситуації може бути порушена платоспроможність, але зберігається можливість відновлення рівноваги за рахунок поповнення джерел власних коштів, скорочення дебіторської заборгованості та прискорення оборотності запасів. Фінансова нестійкість вважається прийнятною, якщо сума короткострокових кредитів та позик, що використовується для фінансування запасів, не перевищує загальної вартості сировини, матеріалів та готової продукції.

Четвертий тип – кризовий фінансовий стан – характеризується ситуацією, коли запаси та витрати не покриваються будь-якими можливими джерелами їх забезпечення. У такому випадку новостворений бізнес знаходиться на межі банкрутства через те, що кошти, короткострокові цінні папери та дебіторська заборгованість не вистачають навіть на покриття кредиторської заборгованості та прострочених позик.

Аналіз фінансової стійкості стартапів у ІТ галузі можна розділити на два етапи:

1. Оцінка фінансової стійкості:

- Розвиток абсолютних показників.
- Розвиток відносних показників.

2. Оцінка запасу фінансової стійкості:

- Аналіз критичного обсягу реалізації та зони безпеки.
- Розрахунок операційного та фінансового левериджу.

Абсолютні показники фінансової стійкості відображають міру забезпеченості стартапів джерелами їхнього фінансування. Співвідношення між окремими складовими та джерелами їх фінансування дозволяє оцінити тип фінансової стійкості.

Після аналізу абсолютних показників фінансової стійкості проводиться розрахунок відносних коефіцієнтів, що дозволяє встановити співвідношення коштів підприємства за різними джерелами та визначити структуру його капіталу.

Приклади відносних показників включають коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт покриття відсотків та коефіцієнт покриття запасів.

Запас фінансування фінансової стійкості визначає рівень захищеності основної діяльності стартапу та його готовність реагувати на форс-мажорні обставини. Цей запас фінансової стійкості може бути використаний в разі потреби та визначає захищеність кредиторів та постачальників від можливої несплати податків за розрахунками.

Лeverидж вказує на засоби досягнення цілей через збільшення ефективності використання ресурсів. Його використання показує можливість використання активів або коштів з постійними витратами з метою збільшення прибутку для акціонерів. Використовуються три типи лeverиджу: операційний, фінансовий та комбінований [7].

2.2. Процес залучення фінансування стартапів у програмній галузі

Залучення фінансування стартапів є складним та відповідальним процесом. Інвестори очікують, що команда проєкту має точне уявлення розвитку стартапу та має розуміння того, як будуть використовуватися їхні кошти у майбутньому. Одним із ключових чинників, що впливає на рішення інвестора – це фінансові показники [3].

Серед порад, як залучити фінансування стартапів, варто звернути увагу на головні з них:

Порада 1. Збудувати довірливі стосунки з потенційним інвестором.

Постійний контакт із потенційними інвесторами – це ключова стратегія успіху для стартапу. Тримати їх в курсі подій допомагає регулярне надсилання їм

новин про компанію. Навіть якщо попередні спроби фінансування не вдалися, то це не означає, що потрібно припиняти взаємодію із ними. Подальша комунікація може змінити всю ситуацію і створити підґрунтя для майбутнього бізнесу.

Щомісячна або щоквартальна звітність має включати оновлення ключових метрик, досягнень та планів компанії. Можна використовувати різноманітні формати, від звичайного листа до креативних і простих для сприйняття варіантів.

Порада 2. Створити доступ до ключової інформації.

Створення доступу до ключової інформації про стартап – важлива складова для інвесторів. Це включає презентацію компанії, фінансову модель, фінансову звітність та інформацію про юридичну структуру. Додатковою перевагою є візія та стратегія розвитку за різними напрямками.

Окремо можна додати попередні місячні або квартальні звіти, щоб потенційні інвестори могли ознайомитися зі здобутками та оновленнями за попередні періоди в будь-який момент.

Порада 3. Ретельно вивчити фінансову модель.

Інвестори та фонди аналізують фінансову модель до дрібниць. Важливо звернути увагу на зростання стартапу, майбутні витрати та ефективне використання залучених коштів.

Якщо бізнес працює за моделлю підписок користувачів, то інвесторів обов'язково цікавитимуть такі показники як CRR, LTV та CAC.

CRR – показник утримання користувачів, який вказує на те, який відсоток платних користувачів продовжує використовувати продукт. Якщо CRR є високим, то це означає, що клієнти повертаються і користуються послугами, а якщо низький, то вони просто скористались один раз послугами і більше не повернулись. Робота над утриманням клієнтів починається з першого контакту бізнесу та людини [4].

LTV – прибуток, який один користувач принесе за весь період використання продукту [13]. Цей показник є надзвичайно важливим і ось чому:

- LTV задіюється під час одного зі способів розрахунку ROI (повернення інвестицій), а це з небагатьох способів оцінити чи веде бізнес у мінус.
- LTV допомагає краще зрозуміти роботу бізнесу.
- Допомагає в сегментації клієнтів, так як показує, яка частина аудиторії найбільш вигідна бізнесу.

CAC – вартість залучення нового користувача для бізнесу. Є сумою, скільки коштує бізнесу один новий клієнт [20]. Ось для чого потрібно знати вартість залучення клієнта:

- Щоб розрахувати і покращити показник LTV / CAC, потрібно уважно вивчати співвідношення прибутку від клієнта до витрат на його привернення.
- Щоб переконатися, що витрати на залучення клієнта не перевищують економічні можливості компанії, необхідно впевнитися, що ці витрати не перевищують отриманого прибутку від цього клієнта.
- Маючи інформацію про CAC, можна розробити стратегії для оптимізації цієї метрики, щоб зменшити витрати на привернення клієнтів та, відповідно, залишити більше коштів у компанії.

Не менш важливим є термін окупності користувача, який показує, за який час можна повернути витрати на залучення нового клієнта. Чим швидше стартап зможе окупити витрати на залучення, тим краще для його фінансового стану [8].

Загалом, вивчення фінансової моделі до дрібниць і збалансований підхід до ключових показників допоможуть стартапу залучити інвестиції та досягти успіху.

Порада 4. Показати потенціал ринку та можливості для зростання.

Важливим критерієм для венчурного інвестора є здатність отримати значний прибуток в порівнянні з вкладеними коштами. Тому важливо переконати інвестора, що стартап може зростати принаймні в 5 разів протягом наступних 5 років. Це можливо, якщо стартап діє на ринку з потенціалом вартості принаймні декілька мільярдів доларів.

Якщо компанія зростає в 100 разів за рік, але вже має значний вплив на наявний ринок, інвестори швидше за все, не будуть зацікавлені. Якщо стартапу немає куди далі рости, то інвестори не матимуть можливості отримати прибуток у майбутньому.

Порада 5. Визначити унікальні сильні сторони стартапу.

При переконанні інвесторів важливо виділити унікальні сильні сторони новоствореного бізнесу, тобто те, що надає компанії перевагу перед конкурентами. Це можуть бути унікальні патенти, алгоритми, велика база контенту або активна спільнота користувачів, яка самостійно створює контент на платформі.

Прикладом успішного використання такого підходу є технічний веб-сайт Stack Overflow, де користувачі обмінюються знаннями та допомагають один одному у програмуванні. Завдяки широкій базі контенту та активній спільноті, що створює наповнення, платформа забезпечується цікавими можливостями для реклами та платних послуг, таких як дошка оголошень про роботу в ІТ-компаніях.

Порада 6. Підтвердити наявність професійної команди, здатної будувати бізнес.

Інвестори не лише оцінюють фінансові показники та характеристики продукту, але й приділяють велику увагу команді проєкту. Тому в презентації стартапу важливо ретельно описати команду та підкреслити досягнення ключових менеджерів. Буде корисною побудова медійного образу цих осіб, щоб підтвердити їхню експертність в публічному просторі. Не обов'язково, щоб у команді були

відомі фахівці для залучення інвестицій, але це може допомогти інвесторам зрозуміти, що люди в команді пройшли відбір відомого навчального закладу чи роботодавці, який має велику кількість кандидатів, а ця кількість перевищує кількість вакансій [7].

2.3. Складання бізнес-плану стартапу ІТ-галузі

Бізнес-план є ключовим інструментом для будь-якої компанії, незалежно від її розміру. Це документ, що описує стратегію та цілі підприємства на майбутнє. Створення бізнес-плану – це процес, який допомагає підприємцям зрозуміти, як досягти успіху, встановити конкретні кроки та ресурси, необхідні для цього. Для нових підприємців це як дорожня карта, яка вказує шлях до досягнення своїх цілей, а для вже існуючих компаній – це інструмент для вдосконалення стратегії та досягнення нових висот. Ефективний бізнес-план є запорукою стабільного розвитку та успіху на тривалий термін.

Таким чином, бізнес-план – це документ, який описує стратегію та план розвитку компанії. У ньому враховуються всі аспекти діяльності компанії, починаючи від пропонованих продуктів і послуг і закінчуючи ринком, конкурентами, фінансовими прогнозами, стратегіями залучення інвестицій. План також включає аналіз сильних і слабких сторін бізнесу, потенційних загроз і можливостей для максимізації прибутку і зниження ризиків. Цей документ є важливим інструментом як для існуючих компаній, так і для нових підприємців, оскільки допомагає орієнтуватися в майбутніх діях і досягати успіху на ринку [17].

Бізнес-план допомагає відповісти на основні питання про життєздатність та прибутковість бізнес-ідеї, оцінює за який час окупиться проєкт. Крім того, цей документ є необхідним для залучення інвестицій, отримання кредитів від банків, залучення партнерів та привернення уваги клієнтів. Не існує інвестора, який ризикував би вкладати гроші у проєкт без аналізу детального та належно

підготованого бізнес-плану, який відображає всі перспективи та ризики ідеї або проєкту.

Бізнес-плани бувають двох видів – внутрішні та зовнішні [19]:

1. Внутрішні плани призначені для внутрішнього використання в компанії, і це допомагає працівникам точно зрозуміти, як працює організація. В ньому описується, хто і яку роботу виконує і як співробітники взаємодіють для досягнення цілей компанії.
2. Зовнішні плани мають на меті переконати інших, таких як інвестори та кредитори, що варто інвестувати або видавати кредит у компанію. У ньому міститься розділ, в якому розповідається, чому потенційним інвесторам і кредиторам слід довіряти стартапам з обмеженими можливостями, які можуть вплинути на їхні фонди, джерела фінансування, прогнозований прибуток, ризики для інвесторів, конкуренцію і прибутковість інвестицій.

Після ретельного вивчення сутності бізнес-плану та розгляду його різних типів, було розроблено власний бізнес-план за визначеною формою, який подається разом із заявкою через Портал Дія на отримання мікрогранту у розмірі 250 тис. грн. Власний бізнес-план був ретельно пропрацьований та відображає власні стратегічні цілі й бачення підприємства [18].

На основі складеного власного бізнес-плану варто розглянути його структуру та складові елементи.

Розділ 1 «Бізнес та Бізнес-ідея». У цьому розділі засновник стартапу має ґрунтовно описати, те як буде організований бізнес, де він буде працювати, який вже є досвід, які кроки вже зроблені на шляху започаткування бізнесу, що вже є підготовлено, а також переваги цього бізнес-проєкту. Загальна концепція стартапу описана на Рисунку. 2.1.

1. Бізнес та Бізнес-ідея	Пояснення
<p>Опишіть бізнес-ідею:</p> <p>Ціллю моєї майбутньої підприємницької діяльності вважаю відкриття спеціалізованого приміщення, де діти та підлітки зможуть навчатися основам комп'ютерної грамотності та цифровим технологіям через ігровий підхід. Приміщення буде обладнане комп'ютерами, планшетами та інтерактивними екранами. Організатори матимуть певний досвід у сфері освіти та розвитку програм для дітей. Кроки до започаткування цього бізнесу включають розробку концепції, пошук приміщення, закупівлю обладнання, найм персоналу та просування серед цільової аудиторії. Основні переваги: створення інтерактивного та цікавого середовища та навчання, залучення дітей та підлітків до вивчення комп'ютерної грамотності та створення можливостей для їх розвитку в цифрову епоху. Вибір такого бізнес-проекту обумовлений потребою у високоінтерактивних методах навчання та розвитку комп'ютерної грамотності серед молодого покоління.</p>	<p>описується організація бізнесу; вказуються основні переваги бізнес-ідеї; при необхідності зазначаються додаткова інформація щодо організації бізнесу вказується, чи є досвід роботи за даним напрямком</p>

Рисунок. 2.1. Опис бізнес-ідеї

У розділі «Бізнес та Бізнес-ідея» враховуються короткострокові та середньострокові цілі бізнесу, сформульовані відповідно до принципів SMART. Кожна ціль має бути конкретизованою, включати термін досягнення, вимірювану кількість або показник, а також мати чітку територіальну приналежність (Рисунок. 2.2).

Цілі	
<p>В поточному році</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Започаткувати бізнес у Рівному впродовж першого місяця реалізації проекту. 2. Залучити 50 учасників до програми навчання до кінця року. 3. Запровадити дві нові інтерактивні програми для учасників віком 14-16 років до кінця вересня. 4. Досягти відсоткового зростання прибутку на 15% порівняно з інвестиціями до кінця грудня. 	<p>цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі</p>
<p>Середньострокові (1-3роки)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розширити асортимент програм та послуг, щоб привернути різні вікові групи учасників. 2. Встановити партнерські відносини з місцевими освітніми установами та організаціями. 3. Сплатити потатки та інші обов'язкові платежі у розмірі суми гранту. 	<p>цілі мають бути вказані у форматі SMART: конкретними, вимірними, досяжними, реалістичними та обмеженими в часі</p>

Рисунок. 2.2. Короткострокові та середньострокові цілі

У цьому контексті короткострокові цілі орієнтовані на досягнення протягом першого року роботи бізнесу, в той час довгострокові цілі визначають завдання на період до трьох років. Вони покликані забезпечити чіткі цілі досягнення для вимірювання прогресу та успіху стартапу. Такий підхід дозволяє зробити планування більш систематичним і сприяє ефективному використанню ресурсів.

Пункт «Сума гранту» є ключовим елементом в плануванні та реалізації стартапу. В ньому детально описується те, яким чином отримана сума гранту буде використана для досягнення стратегічних цілей (Рисунок. 2.3).

Стаття витрат	Сума (грн)	Обґрунтування	детально опишіть використання грантових коштів (всі витрати суми гранту)
1. Закупівля обладнання	90000	Отримаємо необхідне обладнання для створення ігрових зон, яке буде використовуватися для навчання дітей та підлітків комп'ютерної грамотності. Це включає в себе комп'ютери, планшети, інтерактивне обладнання та ігрове обладнання.	
1.1. Комп'ютери	30000		
1.2. Планшети	25000		
1.3. Інтерактивне обладнання	25000		
1.4. Ігрове обладнання	10000		
2. Закупівля меблів	25000	Отримаємо необхідні меблі для облаштування навчального простору для дітей та підлітків. Це включає в себе стільчики, столи, шафи, полиці.	
3. Закупівля сировини	15000	Отримаємо необхідні матеріали для підготовки навчальних матеріалів, ігрових елементів та додаткових ресурсів для проведення навчальних заходів.	
4. Орендна приміщення	20000	Оренда приміщення дозволить нам мати власний простір для створення ігрових зон та проведення навчальних заходів. Це забезпечить гнучкість у власному розпорядженні простором і можливістю створення комфортного середовища для навчання.	
5. Лізинг обладнання	30000	Лізинг обладнання дозволить нам отримати необхідне обладнання без значних початкових витрат.	
6. Реклама	70000	Реклама дозволить залучати потенційних клієнтів та підвищити відомість про нашу компанію.	
Разом	250000		

Рисунок. 2.3. Стаття витрат гранту

Розділ 2 «Навички та компетенції». Цей розділ бізнес-плану включає опис попереднього досвіду роботи та компетенцій, які будуть корисними для реалізації проекту, а також вказуються всі напрями навчання, включаючи курси, тренінги та інші види навчання, що допоможуть у реалізації бізнес-плану (Рисунок. 2.4).

2. Навички та компетенції	Пояснення
Вкажіть будь-який попередній досвід, все, що стосується реалізації бізнес-плану:	
Розробка програмного забезпечення.	вказані свій попередній досвід, який стосується сфери реалізації бізнес-плану
Вкажіть вашу освіту та кваліфікацію, яка допоможе реалізувати бізнес-план	
1. У 2017 році закінчила курси комп'ютерної підготовки за освітньою програмою та отримала кваліфікацію оператора персонального комп'ютера. 2. У 2024 році завершила навчання на першому (бакалаврському) рівні за спеціальністю 121 "Інженерія програмного забезпечення" Рівненського державного гуманітарного університету	вказані всі напрями навчання враховуючи курси, тренінги тощо, які, як ви вважаєте допоможуть вам у реалізації цього бізнес-плану

Рисунок. 2.4. Розділ 2 «Навички та компетенції»

Розділ 3 «Цільова аудиторія». У цьому розділі розглядається цільова аудиторія, яка є споживачами товарів чи послуг. Описуються як кількісні так і

якісні характеристики, а також надається опис того, які потреби або проблеми клієнтів розв'язуються завдяки продуктам чи послугам (Рисунок. 2.5).

3. Цільова аудиторія	Пояснення
деталі	
<p>Коротко опишіть своїх цільових клієнтів:</p> <p>Цільова аудиторія: діти та підлітки віком від 6 до 18 років, які проживають у місті Рівне та прилеглих районах. Вони зацікавлені у розвитку своїх навичок у сфері IT та їхня основна потреба це отримати чи вдосконалити свої фізичні навички роботи з комп'ютерами та програмним забезпеченням. Баланс по гендеру може бути різним і залежати від певного регіону, проте ми прагнемо забезпечити рівний доступ до послуг для представників обох статей, щоб максимально охопити аудиторію та створити рівні умови для всіх учасників.</p>	<p>опишіть цільову аудиторію споживачів ваших товарів/послуг. Проаналізуйте, за можливості, їх купівельну спроможність</p>
<p>Які потреби або проблеми клієнта вирішують ваші продукти та/або послуги</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наші програми та ігрові зони надають можливість дітям та підліткам отримати практичні навички у роботі з комп'ютерами та програмами. Це допоможе підвищити їм комп'ютерну грамотність та підготує їх до сучасного цифрового світу. 2. Наші ігрові зони будуть створені таким чином, щоб навчання було цікавим та захоплюючим. Це допоможе залучити увагу дітей та підтримає їхній інтерес до вивчення комп'ютера. 3. Комп'ютерна грамотність стає більш важливою у сучасному світі, тому наші програми допоможуть учасникам розвинути необхідні навички, які є важливими для успішної кар'єри у майбутньому. 4. Наші послуги допоможуть батькам забезпечити своїм дітям додаткові можливості для розвитку та навчання у сфері комп'ютерної грамотності. 	<p>чому клієнти мають купувати саме ваші товари/послуги</p>

Рисунок. 2.5. Опис цільових клієнтів та вирішення їх проблем

Окрім цього, у розділі «Цільова аудиторія» повинно бути присутнє пояснення ціноутворення на товар чи послуги, який надаватиме стартап, тобто опис того за якою вартістю буде продаватись товар або послуга, а також вказаний механізм створення ціни (Рисунок. 2.6).

Поясніть свій підхід до ціноутворення товарів та/або послуг:
<p>Наш підхід до ціноутворення послуг базуватиметься на балансі між доступністю та якістю наданих послуг. Ми ставимо перед собою завдання забезпечити доступність наших програм для широкого кола учасників, зокрема для батьків із різними фінансовими можливостями, одночасно забезпечуючи високу якість наданих навчальних послуг. Ціна нашої послуги буде встановлена на рівні, що відображає якість та вартість наданих навчальних програм та послуг, а також ми плануємо врахувати ось такі фактори:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Обсяг та тривалість програми: програми із більш тривалою програмою та більшою інтенсивністю матимуть більшу ціну. 2. Кількість учасників: групові заняття будуть більш доступними, ніж індивідуальні заняття. 3. Кваліфікація інструкторів. <p>Механізм створення вартості наших послуг полягатиме в аналізі витрат на організацію програм, включаючи оплату інструкторів, придбання обладнання, оренду приміщення та інші додаткові витрати. Окрім цього, ми будемо враховувати конкурентну ситуацію на ринку освітніх послуг та потреби наших клієнтів при встановленні цін.</p>

Рисунок. 2.6. Підхід до ціноутворення

Розділ 4 «Ринок та конкуренція». Цей розділ містить огляд ринку, де планується реалізувати товари чи послуги, ще визначається потенційний розмір ринку та можливості. Тут здійснюється аналіз конкурентів, визначаються їхні слабкі та сильні сторони. На основі цих спостережень описуються переваги бізнесу від бізнесу конкурентів (Рисунок. 2.7).

4. Ринок та конкуренція	Пояснення
<p>Аналіз ринку</p> <p>Проаналізувавши ринок ми виявили значний попит на ігрові зони для навчання дітей та підлітків комп'ютерної грамотності у місті Рівне. Наша цінова стратегія буде спрямована на забезпечення доступності наших послуг для широкого кола клієнтів, одночасно забезпечуючи високу якість навчальних програм. Ми прагнемо створити захоплююче навчальне середовище, що стимулюватиме цікавість дітей та підлітків до навчання. Наша команда працюватиме на відмінні результати, співпрацюючи із батьками та освітніми установами для досягнення спільних цілей у навчанні.</p>	<p>Необхідно охарактеризувати наступні моменти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - охарактеризуйте, де ви збираєтеся реалізовувати ваш товар/послугу, і який потенційний розмір/можливість ринку; - охарактеризуйте ваших ключових конкурентів, підкресліть їхні сильні та слабкі сторони та визначте унікальні переваги вашої власної пропозиції; - чітко опишіть свою цільову групу покупців, її мотивацію для «купівлі» саме у вас та будь-які інші ключові моменти, які можуть допомогти вам збільшити чисельність своїх клієнтів
<p>Зазначте переваги вашого бізнесу від бізнесу конкурентів</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Інтерактивність та цікавість. Ігрові зони та робочі місця будуть спрямовані на створення захоплюючого та веселого навчального середовища, що дозволить дітям та підліткам навчатися комп'ютерній грамотності через ігри та цікаві завдання. 2. Комплексний підхід. Ми пропонуємо широкий спектр навчальних програм та послуг, які включають в себе як індивідуальні, так і групові заняття, враховуючи потреби та вимоги наших клієнтів. 3. Висококваліфікована команда. Наша команда складається із досвідчених інструкторів та фахівців з комп'ютерної грамотності, які забезпечують якісне та ефективне навчання. 4. Персоналізований підхід. Ми пропонуємо нашим клієнтам індивідуальні заняття, враховуючи їхні потреби, рівень знань та інтереси, щоб забезпечити найкращі результати заняття. 5. Інноваційні технології. Ми використовуємо сучасне обладнання та програмне забезпечення для навчання, що дозволяє нам надати нашим клієнтам найбільш актуальні та ефективні методи навчання комп'ютерній грамотності. 	

Рисунок. 2.7. Аналіз ринку та переваги бізнесу

У даному розділі також описуються переваги та недоліки стартапу, а також поточні або майбутні можливості і загрози (Рисунок. 2.8).

<p>Ваші переваги</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ми використовуємо інноваційні технології та сучасне обладнання. 2. Наша команда пропонує різноманітні навчальні програми, які задовільняють потреби наших клієнтів. 3. Наша команда складається із висококваліфікованих фахівців з досвідом роботи в галузі освіти та комп'ютерних технологій. 4. Наявність індивідуальних занять. 	<p>Ваші недоліки</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Значні витрати на сучасне обладнання. 2. Значна на конкуренція у сфері освіти, що ускладнює встояти на ринку та залучити клієнтів. 3. Відсутність веб-сайту для ознайомлення із списком послуг та складом колективу.
<p>Поточні або майбутні можливості:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ми маємо можливість розширити наші навчальні програми та послуги, включаючи навчальні нові курси та тренінги для різних вікових груп. 2. Створення онлайн-платформи для дистанційного навчання, що допоможе нам розширити охоплення та залучити дітей та підлітків з інших міст та сіл нашої країни. 3. Можемо укласти партнерські угоди з місцевими школами, дитячими центрами та освітніми установами та надання додаткових навчальних послуг і організацію спільних заходів. 4. Інвестування у маркетинг та рекламу допоможе залучити нових клієнтів та підвищити свідомість про наш бренд у місцевій спільноті. 5. Ми можемо працювати над розробкою унікальних навчальних програм та ігор, які будуть відрізнятися від 	<p>Поточні або майбутні загрози:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Змагання на ринку освітніх послуг може бути великим, що може призвести до втрати частки ринку та зниження прибутковості. 2. Дуже швидкі зміни та розвиток технологій можуть вимагати постійного оновлення програм та обладнання, що може збільшити витрати. 3. Економічні труднощі у населення можуть зменшити здатність клієнтів до оплати навчальних послуг, що може вплинути на наші прибутки.

Рисунок. 2.8. Переваги та недоліки стартапу. Поточні або майбутні можливості і загрози

Розділ 5 «Ваші плани продажів і маркетингу». у цьому розділі наведено чіткий перелік засобів масової інформації з якими планується співпраця, включаючи такі медіа: телебачення, радіо, онлайн-платформи, соціальні мережі та інші (Рисунок. 2.9).

5. Ваші плани продажів і маркетингу	Пояснення
Як ви просуваєте/будете просувати свій бізнес?	
<p>Для просування нашого бізнесу ми плануємо використовувати різноманітні стратегії маркетингу та реклами. Ось деякі з них:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення веб-сайту та просування в соціальних медіа допоможе залучити онлайн-аудиторію. Також використовуватимемо пошукову оптимізацію та контент-маркетинг для збільшення видимості нашого бренду в Інтернеті. 2. Ми будемо розміщувати рекламу в місцевих ЗМІ, на радіо "Українське радіо Рівне", телебаченні та в Інтернеті, щоб привернути увагу потенційних клієнтів. 3. Плануємо укладати партнерські угоди з місцевими школами, дитячими центрами та іншими навчальними установами для спільних заходів та рекламних акцій. 4. Будемо проводити презентації та демонстрації наших освітніх послуг у школах, дитячих центрах та на місцевих заходах, щоб привернути увагу батьків та дітей. 5. Плануємо запровадити акційні пропозиції та знижки для нових клієнтів, а також створення програми лояльності для постійних клієнтів. 	<p>Веб-сайт</p> <ul style="list-style-type: none"> - Веб-сайт (для електронної торгівлі) - Реклама (онлайн) - Реклама (друк, інше) - Маркетинг у пошукових системах - Соц. медіа - Торгові точки - Події та виставки - Інший

Рисунок. 2.9. Просування бізнесу

Окрім першої частини бізнес-план має також і другу «План надходжень та витрат на 36 місяців». Вона є ключовою для оцінки фінансової стійкості та ефективності стартапу. Ця частина відображає прогнозовані грошові потоки, які очікується залучити та витратити протягом наступних трьох років, узгоджуючись з усіма аспектами, викладеними у першій частині бізнес-плану. Аналіз і прогнозування цих грошових потоків є важливим етапом в оцінці фінансової життєздатності бізнесу та дозволяє прорахувати прогнозовані результати підприємницької діяльності. Дані відображаються за кожний квартал окремо з підсумками для кожного періоду.

Також присутні дві таблиці. У першій таблиці внесено всі надходження, які передбачено, це і сума гранту, і це можуть бути надходження або від реалізації товару чи послуг, або інші доходи. Тобто, якщо передбачається, що у проєкті будуть ще додаткові джерела фінансування для реалізації проєкту, а це швидше за все, власні оборотні кошти, котрі власники готові отримати від реалізації і надалі вкласти в даний проєкт. Ці показники зазначено в статтях надходжень (Рисунок. 2.10).

Сума гранту, грн. 250000 Період надання гранту, квартали 12		квартали періоду реалізації бізнес-плану												Всього	
Статті надходжень	Опис (я разі необхідності)	Залишок коштів/переплат на дату початку	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Всього
Форми гранту		250 000 €	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	250 000 €
надходження від реалізації товарів/послуг		0 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	12 500 €	160 000 €
Додаткові доходи від реалізації товарів/послуг		0 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	50 000 €
Доходи від реалізації майна		0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €	0 €
інші джерела надходжень грошових коштів		0 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	4 167 €	50 000 €
Всього надходжень		250 000 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	27 500 €	580 000 €

Рисунок. 2.10. Статті надходжень

Таблиця «Статті витрат пов'язані з реалізацією проекту». В цю таблицю вносяться планові показники, тобто об'єктивні показники, які передбачаються на наступні 36 місяців. Отож передбачені такі статті: витрати пов'язані з реалізацією продукції/надання послуг; придбання майна для здійснення діяльності; витрати на оренду, лізинг обладнання; комунальні послуги (газ, світло, вода); страхування; адміністративні витрати (телефон та Інтернет); маркетинг та реклама; охорона; поштові, поліграфічні та канцтоварні витрати; транспорт і доставка; оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські); всього витрати на оплату праці; заробітна плата заявника (для ФОП); оплата праці працівників; оплата податків, зборів (Рисунок. 2.11, Рисунок. 2.12).

Статті витрат пов'язані з реалізацією проекту	Опис (в разі необхідності)	Залишок коштів/нереплат на дату початку	квартали періоду реалізації бізнес-плану												Всього	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Витрати, пов'язані з реалізацією продукції/надання послуг		0 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	31 875 ₴	382 500 ₴
Придбання майна для здійснення діяльності		0 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	8 333 ₴	100 000 ₴
Витрати на оренду		0 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	5 208 ₴	62 500 ₴
Інші платіжні		0 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	2 500 ₴	30 000 ₴
Комунальні послуги (газ, світло, вода)		0 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	20 000 ₴
Страхування		0 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	15 000 ₴
Телефон та інтернет		0 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	833 ₴	10 000 ₴
Маркетинг та реклама		0 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	1 667 ₴	20 000 ₴
Охорона		0 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	15 000 ₴
Купівля або лізинг обладнання		0 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	5 833 ₴	70 000 ₴
Поштові, поліграфічні, канцтовари		0 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	1 250 ₴	15 000 ₴
Транспорт і доставка		0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴	0 ₴
Оплата професійних послуг (юридичні, бухгалтерські тощо)		0 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	2 083 ₴	25 000 ₴
Всього витрати на оплату праці		нд	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	195 000 ₴	2 340 000 ₴
Заробітна плата заявника (для ФОП)		нд	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	45 000 ₴	540 000 ₴
Оплата праці працівників		нд	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	150 000 ₴	1 800 000 ₴
Повернення вартості		нд	235 000 ₴	220 000 ₴	205 000 ₴	190 000 ₴	175 000 ₴	160 000 ₴	145 000 ₴	130 000 ₴	115 000 ₴	100 000 ₴	85 000 ₴	70 000 ₴	55 000 ₴	70 000 ₴
Сплата податків і зборів		нд	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	15 000 ₴	180 000 ₴
Всього витрати		- ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	241 875 ₴	2 902 500 ₴

Рисунок 2.11. Статті витрат пов'язані з реалізацією проекту

Ваш чистий дохід	250 000,00 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-214 375 ₴	-2 322 500 ₴
Перехідний залишок коштів	0 ₴	0 ₴	-214 375 ₴	-428 750 ₴	-643 125 ₴	-857 500 ₴	-1 071 875 ₴	-1 286 250 ₴	-1 500 625 ₴	-1 715 000 ₴	-1 929 375 ₴	-2 143 750 ₴	-2 358 125 ₴	-2 572 500 ₴	-2 786 875 ₴	-2 902 500 ₴
Залишок коштів всього, грн.	250 000 ₴	-214 375 ₴	-428 750 ₴	-643 125 ₴	-857 500 ₴	-1 071 875 ₴	-1 286 250 ₴	-1 500 625 ₴	-1 715 000 ₴	-1 929 375 ₴	-2 143 750 ₴	-2 358 125 ₴	-2 572 500 ₴	-2 786 875 ₴	-2 902 500 ₴	-2 902 500 ₴

Рисунок 2.12. Статті витрат пов'язані з реалізацією проекту

На основі даних, які вийшли під час планування витрат, економічний аналіз бізнес-плану стартапу показує значний розрив між доходами та витратами за 12 кварталів. Загальні витрати становлять 2 902 500 грн, основні статті яких включають заробітну плату персоналу та оплату праці заявників, що є значними витратами на людські ресурси. Витрати рівномірно розподілені по кварталах, з більшими витратами на початку, що вказує на початкові вкладення в обладнання та маркетинг. Загальні надходження за той самий період складають лише 580 000 грн, з основним джерелом доходу – грантом у розмірі 250 000 грн. Існує суттєвий

розрив між доходами та витратами, що відображається у від'ємному чистому доході (-2 322 500 грн) та перехідному залишку коштів (-2 572 500 грн) на кінець року.

Чистий дохід та залишок коштів також показують, що початковий дохід швидко зменшується через значні витрати. В кожному з наступних кварталів чистий дохід складає -214 375 грн, а на кінець періоду сукупний чистий дохід досягає -2 322 500 грн. Перехідний залишок коштів, починаючи з 0, зменшується в кожному кварталі до -2 572 500 грн на кінець періоду. Це підкреслює важливість управління грошовими потоками та необхідність зовнішнього фінансування для забезпечення безперебійної діяльності даного ІТ-бізнесу.

Для успішного функціонування та розвитку стартапу необхідно мати додаткові кошти у розмірі 2 652 500 грн. Ця сума є різницею між загальними витратами стартапу та сумою гранту.

Отже, коштів, які пропонує державна грантова підтримка «Власна справа» від Порталу Дія у розмірі 250 000 грн на 3 роки для успішного функціонування стартапу «Цифрова Академія. Розвиток комп'ютерної грамотності серед дітей та підлітків» не вистачає, оскільки ця сума недостатня для покриття загальних витрат, що включають витрати на оплату праці, маркетинг, обладнання та інші потреби стартапу. Різниця між загальними витратами та надходженнями становить значний обсяг коштів, що призводить до від'ємного чистого доходу та перехідного залишку коштів на кінець періоду. Для підвищення шансів на успіх необхідно переглянути залучення додаткового фінансування та зосередитися на збільшенні доходів та ефективному управлінні витратами.

РОЗДІЛ 3

ФІНАНСОВИЙ УСПІХ ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ СТАРТАПІВ ІТ-НАПРЯМКУ

3.1. Характеристика критеріїв успіху для стартапу ІТ-галузі

Вивчення стартапів у бізнес-середовищі стає все більш актуальним і важливим. На сьогодні багато експертів та підприємців розглядають їх як ключовий елемент розвитку держави. В контексті різноманітності ідей та інновацій, важливо розрізнити такі стартапи, які можуть стати успішними та прибутковими від інших.

Венчурні інвестиції справді є дуже ризикованими, але вони можуть приносити найбільший прибуток. Для визначення успіху стартапу використовують різні методи. Один із них – це аналіз рішень прийнятих інвесторами. Життєвий цикл стартапу поділяється на такі етапи: від ідеї до проєкту, а потім від проєкту до створення фундаменту.

На першому етапі, коли створюється ідея, критерії успішності можуть включати потенційний ринок, інноваційний характер та інші фактори, які можуть привернути увагу інвесторів. На наступному етапі, коли ідея перетворилася в проєкт, важливо ретельно розробити бізнес-план, визначити конкурентоспроможність та потенційну прибутковість.

Третій етап – створення фундаменту, може включати в себе певні досягнення, впровадження стратегій маркетингу та показники реального впливу на ринок. Успіх стартапу може оцінюватися за величиною залучених інвестицій, ростом клієнтської бази.

Зауважимо те, що критерії можуть змінюватися від етапу до етапу і успіх також вимірюється різними показниками на кожному етапі розвитку бізнес-проєкту. Розуміння цього може допомогти не лише привернути інвестиції, але і забезпечити довгостроковий успіх підприємства.

Критерії оцінки етапу «стартап-ідея». На цьому етапі визначення та оцінка успішності стартапу є ключовою метою інвесторів. Основна увага при цьому зосереджена на собі, яка представляє ідею. Часто ті, хто ділиться своїми бізнес ідеями є мрійниками. Проте це легко перевірити. На цьому етапі дуже багато мрійників відсіюється, коли їм пропонують заповнити бриф про свою бізнес-ідею. Це дозволяє інвесторам з'ясувати певні деталі та перевірити реальність підходу.

Основними критеріями для визначення фінансування проєкту на даному етапі є унікальність та інноваційний характер самої ідеї. Інвестори зацікавлені в концепціях, які відрізняються новизною і здатністю вирішувати поточні проблеми на ринку. Крім того, інвестори звертають увагу на компетентність та експертність засновників, а також на команду, яка представляє ідеї, і на їх досвід роботи. Це може зіграти велику роль у визначенні ймовірності успіху проєкту. [6].

На практиці, реальність та реалізовані стратегії виконання запропонованої ідеї стають значущими факторами. Інвестори очікують, що основний принцип буде реалізований практично та зможе впроваджуватися ефективно на ринку. Ключовими елементами є також доказова база, проведення досліджень та тестувань ідей, аналіз ризиків та планування їх управління.

Фінансовий план на першому етапі визначає, як будуть використані інвестиції, надає прогнози щодо повернення інвестицій. Розуміння потенціалу для довгострокового успіху та можливостей масштабування важливі для інвесторів.

Ці критерії допомагають інвесторам прийняти обґрунтоване рішення щодо фінансування на цьому етапі і визначити те, чи має концепція якийсь потенціал для подальшого успішного розвитку [5].

Критерії оцінки етапу «стартап-проєкт». На етапі «стартап-проєкт» вже є сформована команда професіоналів. Вона працює під керівництвом менеджера по проєктам і має кілька підтверджених продажів. Також є вдосконалена бізнес-модель проєкту та підготовлений якісний бізнес-план. Проєкти, які повноцінно вийшли на ринок привертають більшу увагу інвесторів. Залагоджена та мотивована робоча команда професіоналів є ключовими критеріями для прийняття рішення інвестором, що стосується фінансуванням проєкту.

Окрім того, інвестори звертають увагу на досвід та навички керівника команди. Важливо, щоб він вже мав успіх в розробці та впровадженні подібних проєктів. Підтверджені продажі є важливим показником ефективності бізнес-моделі та стратегії, тому інвестори оцінюють, те наскільки продукт чи послуга знаходять попит на ринку [5].

Критерії оцінки етапу «стартап-фундамент». Цей етап вважається найменш ризикованим для інвесторів. Вже є уявлення того, що запропонований стартапом продукт потрібний на ринку, канали для продажу знайдені, підтвердилась і прослідковується стабільність продажів. Бізнес-модель є підтвердженою та успішною. Стабільність продажів протягом трьох місяців є головним критерієм успішності проєкту. На цьому етапі, коли показники продажів вже високі, інвестиції стають важливим кроком для масштабування та розширення бізнесу. Незважаючи на існуючих фінансових партнерів, інвестори можуть вносити цінний вклад в розвиток компанії. Але слід враховувати, що цей етап часто вважається менш привабливим через потенційний ризик не досягнення запланованої динаміки росту [5].

Кожен з етапів, які були описані вище, зазвичай вимагає від 6 до 12 місяців для успішного завершення. Якщо строки затримано не через відсутність фінансування, це може вимагати від інноватора серйозного переосмислення щодо прибутковості та успіху їх запропонованого стартапу, а також в пошуках нових ідей. «Як правило, на етапі стартап-ідеї фінансування проєкту становить від 2000-5000 дол. США, на етапі стартап-проєкту від 10000 дол. США і більше, на етапі проєкт-фундаменту від 1 000000 дол. США і більше» [5].

На всіх етапах стартапів ключовим критерієм для інвесторів є знання та лідерські якості менеджерів, що займаються проєктами, які виступають у ролі інноваторів. Також вони активно оцінюють навички, досвід та здатність команди керувати проєктом, при цьому враховуючи їхню здатність пристосовуватися до змін та ефективно реагувати на виклики певного етапу.

3.2. Методи оцінки фінансової стійкості та рентабельності стартапів

Серед усіх відомих методів оцінки фінансової стійкості виділяють наступні:

1. Оцінка стартапів шляхом порівняння з конкурентами.

Цей метод найпростіший. Якщо порівняти його з конкурентами, то можна отримати попередню оцінку нового бізнесу. Такий самий підхід використовують ріелтори при оцінці вартості нерухомості.

Щоб зрозуміти цю методику, розглянемо наступний приклад: нещодавно створений бізнес розробляє та продає програмне забезпечення, призначене для автоматизації бізнес-процесів. Інша компанія, яка зробила IPO, також зробила це. Завдяки розміщеним акціям стало відомо, що цей бізнес оцінюється в 1500 мільйонів доларів. Клієнтська база налічує близько 50 мільйонів організацій, які постійно купують програмне забезпечення. Вартість придбання цього продукту для одного клієнта становить 30 фунтів стерлінгів. Виходячи з цього, ми можемо приблизно оцінити вартість запуску. Якщо її клієнтська база складається з 25 мільйонів організацій, вартість компанії складе близько 750 мільйонів доларів. Але необхідно розуміти, що програмні продукти необхідно порівнювати один з одним за кількома параметрами. Необхідно вибрати показники, які характеризують конкретну галузь.

При оцінці стартапів також використовуються інші специфічні показники, такі як розмір валового прибутку, обсяг продажів та інші. Цей метод може застосовуватися на різних етапах розвитку компанії. Тобто оцінка проводиться як до, так і після інвестування в компанію. Також пізніше можна розширити набір параметрів, на основі яких проводитиметься оцінка бізнесу, за рахунок нових показників.

Багато інвесторів при використанні методу порівняння використовують таку формулу: (вартість підприємства) / (обсяг продажів за рік). Перший параметр визначається шляхом додавання кількох показників: ринкова капіталізація компанії, поточна заборгованість і привілейовані акції. Ця формула дозволяє

отримати більш точну оцінку бізнесу, її можна використовувати для річних і місячних показників.

2. Оцінка стартапів методом відповідності.

Цей метод оцінки ґрунтується на вподобаннях інвестора, який обирає для себе ті стартапи, що відповідають певним критеріям.

Наприклад, припустимо, що компанія приваблива для інвесторів, і щоб отримати 10% акцій компанії, то потрібно інвестувати від 110 до 225 мільйонів доларів. Інші підприємці використовують той самий підхід. У зв'язку з цим, щоб отримати різну частку, більше 2 інвесторів можуть планувати вкласти різні суми в одну і ту ж компанію. В результаті це призводить до різних оцінок вартості стартапу [9].

Цей підхід вважається найменш популярним серед інвесторів. Фактично, він зводиться до підбору стартапу, який найточніше відповідатиме критеріям певної людини, яка матиме бажання інвестувати в цей бізнес.

3. Метод оцінки прогнозованого грошового потоку.

Даний підхід не відрізняється підвищеною точністю в найближчій перспективі. Характерною рисою стартапів є те, що спочатку новий бізнес не приносить дохід, також вони часто протягом багатьох років працюють у збиток.

Власники бізнесу можуть використовувати цей метод для залучення потенційних інвесторів. Вони можуть оцінити приблизний обсяг грошових потоків на певних етапах розвитку компанії. Використання цього підходу буде більш ефективним на більш пізньому етапі обговорень з інвесторами, особливо якщо нова компанія зможе представити фінансові показники за попередній операційний період в якості додаткового підтвердження своїх припущень.

4. Метод венчурного капіталу при оцінці стартапу.

Метод венчурного капіталу синтезує три попередні способи оцінки. Для визначення вартості стартапу, призначеного для продажу, застосовується порівняння з іншими подібними компаніями. На основі цього порівняння визначаються переваги, які відповідають уподобанням інвестора.

Щоб краще розібратися в особливостях методу венчурного капіталу, розглянемо конкретний приклад. Припустимо, що інвестор планує вкластися в обраний стартап протягом 3 років. Для оцінки вартості компанії необхідно екстраполювати поточні показники розвитку на наступні 3 роки, при цьому враховуючи очікування. Розмір прибутку, який є на даний момент множимо на коефіцієнт прибутковості. Це визначить приблизну вартість компанії.

Наприклад, розглянемо прибутковість компанії за 200 років на рівні 3 мільйонів доларів і множник, рівний 15. Після множення параметрів вартість компанії за 3 роки може досягти 3000 мільйонів доларів.

Інвестори також очікують повернення вкладених коштів. Цей показник називається внутрішньою нормою прибутковості (ВНД), яка в середньому становить 30%. Це означає, що, інвестуючи 1150 мільйонів на ранніх стадіях, інвестори можуть отримати близько 3330 мільйонів. Цей показник слід розділити на суму зазначеної оцінки, щоб визначити відсоток, що виділяється інвестору після продажу стартапу. У розглянутому прикладі він еквівалентний 11%.

Також слід враховувати, що багато компаній отримують кошти з декількох джерел, що дозволяє їм збільшувати частку кожного інвестора. Після кожного раунду переговорів показник буде знижуватися на 25%. Таким чином, інвестори можуть отримати близько 15% після продажу компанії.

Потім, виходячи з розміру інвестицій, розраховується поточна вартість стартапу. Якщо врахувати, що інвестор вклав 1150 мільйонів фунтів стерлінгів, або 14,6% від вартості компанії, то постінвестиційна оцінка трохи перевищить 1020 мільйонів фунтів стерлінгів (1500000/0,146). У цьому випадку початкова оцінка складе 870 мільйонів доларів США (10,2-1,5 мільйона) [9].

5. Оцінка стартапу методом деконструкції та реконструкції.

Метод деконструкції передбачає облік тих активів, які можна розпродати в разі банкрутства. Наприклад, це може бути обладнання, меблі, офіси. Він застосовується щодо реальних активів. Також може враховувати вартість бізнес-ідеї.

Наступний метод використовує зворотний підхід. Реконструкція включає вивчення поточних активів та оцінку їх вартості на основі витрат на їх відтворення. Наприклад, якщо основою стартапу є нова технологія, то для її реалізації може знадобитись понад дві тисячі людино-години. Його оцінка ґрунтується на вартості цих годин праці. Таким чином, метод реконструкції застосовується не лише до фізичних активів, але і до нематеріальних.

6. Метод комбінування, також відомий як метод Беркуса, включає в себе використання різних підходів до оцінки стартапів, які були описані вище, а також і інші методи. Цей підхід спрямований на формування більш цілісної картини про компанію та її перспективи. Подібний до першого методу.

Для отримання більш точної оцінки стартапу використовують 5 ключових критеріїв розвитку, що будуть спрямовані на певну галузь бізнесу. Інакше, цей метод дозволяє визначити приблизну вартість підприємства на основі передбачуваних результатів, які досягають інші аналогічні організації, що володіють зазначеними елементами.

ВИСНОВКИ

Проведене у кваліфікаційній роботі бакалавра дослідження дозволило ретельно проаналізувати різноманітні джерела фінансування стартапів у сфері інформаційних технологій, такі як самофінансування, ЗФ, бізнес-інкубатори, бізнес-акселератори, венчурні фонди, ангельські інвестори, краудфандинг та гранти. Дослідження розкрило переваги та недоліки кожного із джерел, а це надає можливість новоствореним бізнесам об'єктивно оцінити свої можливості та обрати найбільш кращий варіант фінансування відповідно до своїх потреб та стратегій розвитку.

Були визначені методи оцінки фінансової стійкості стартапів та ретельно розглянутий процес залучення фінансування. Один із методів оцінки фінансової стійкості новостворених бізнесів полягає в аналізі їхніх фінансових показників, таких як оборотність активів, коефіцієнти ліквідності та платоспроможності, рентабельності тощо. Ці показники дозволяють оцінити фінансове здоров'я стартапу і визначити його здатність до виживання та розвитку в умовах ринкової конкуренції. Стосовно процесу залучення фінансування, то він включає в себе ряд етапів, починаючи від підготовки бізнес-плану та пошуку потенційних інвесторів і завершуючи укладанням угоди про фінансування та отримання необхідності коштів для реалізації стартапу.

У роботі було розроблено власний бізнес-план, що є ключовим інструментом для успішного запуску та розвитку стартапу. Зокрема були враховані вимоги грантової програми, яка передбачає можливість отримати фінансову підтримку від держави у широкому діапазоні від 50 тис. грн. до 250 тис. грн., а також у бізнес-плані було детально описано всі аспекти власного стартапу «Цифрова Академія. Розвиток комп'ютерної грамотності серед дітей та підлітків». Він містить концепцію проєкту, включаючи його місію, цілі, переваги та недоліки, аналіз цільової аудиторії та конкурентного середовища. Бізнес-план висвітлює ключові етапи реалізації проєкту, план маркетингу та продажів,

фінансові прогнози та ризики, які можуть вплинути на успішність реалізації. Бізнес-план був розробленим таким чином, щоб він був переконливим та привертав увагу потенційних інвесторів або грантодавців.

Під час розкриття теми кваліфікаційної роботи було визначено критерії успішності стартапів, що є важливим для оцінки їхнього потенціалу та перспектив. На початковому етапі, ідея проєкту перевіряється на унікальність та інноваційність, а також на можливість вирішення актуальних проблем на ринку. Досвід та навички команди, а також її здатність втілювати ідею в реальність, відіграють ключову роль. Успіх наступних етапів визначається здатністю стартапу пристосовуватись до змін, адаптуватися до ринкових умов та ефективно управляти ресурсами. Окрім того, фінансова стійкість та управління фінансами визначають можливість розвитку та масштабування новоствореного бізнесу. Враховуючи ці аспекти, новостворені бізнеси можуть пристосовувати свої стратегії розвитку та максимізувати свій потенціал для успішного виходу на ринок і стабільного функціонування у майбутньому.

У процесі виконання роботи було проведено аналіз фінансового успіху та рентабельності стартапів з урахуванням їх фінансової стійкості та ефективності в управлінні ресурсами. Також були розглянуті ключові показники, такі як обсяг прибутку, витрати, чистий прибуток, динаміка росту, показники рентабельності та інші фінансові метрики. Виявлено, що всі успішні проєкти відрізняються не лише високою рентабельністю, а й здатністю до швидкого адаптивного реагування на зміни на ринку та внутрішні фактори. Такі стартапи ефективно використовують свої фінансові ресурси, мають чітку стратегію фінансового управління та здатні до інноваційних підходів у фінансовій діяльності. Враховуючи усі ці аспекти, можна визначити, що фінансовий успіх новостворених бізнесів є результатом комплексного підходу до фінансового управління та ефективного використання ресурсів, що дозволяє їм досягти стійкого розвитку та конкурентних переваг на ринку.

Основні рекомендації щодо успішного розвитку стартапів базуються на якісному проведенні економічного аналізу. Перш за все, важливо звертати увагу на планування та управління фінансами із самого початку. Правильно складений бюджет, який враховує усі можливі витрати та джерела доходів, дозволить ефективно розпоряджатися фінансовими ресурсами та уникати непередбачених витрат. Крім того, важливо залучати компетентних фахівців з фінансів та управління для забезпечення високої якості фінансового управління; активно використовувати інноваційні підходи в фінансовій діяльності, такі як використання цифрових технологій для автоматизації процесів управління фінансами, аналізу даних та прогнозування фінансових результатів. Це допоможе підвищити ефективність фінансового управління та забезпечити конкурентні переваги на ринку. Рекомендується постійно вдосконалювати навички управління фінансами, вивчати нові методи та інструменти фінансового-економічного аналізу. Тільки такий підхід дозволить стартапам ефективно конкурувати на ринку та забезпечити стійкий розвиток у майбутньому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бізнес з нуля: як написати бізнес-план. URL: <https://thepage.ua/ua/economy/biznes-z-nulya-yak-napisati-biznes-plan>
2. Гейдор А.П., Бізбіз Т.М. Джерела фінансування стартапів в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 1. С.73–78.
3. Добровольська О.В., Дуброва Н.П. Сутність операційного левериджу та методика його розрахунку. *Причорноморські економічні студії*. 2021. № 62. С.124–128.
4. Калькулятор – Customer Retention Rate. URL: <https://emailguru.com.ua/customer-retention-rate-kalkulyator/>
5. Критерії успішності «стартап-проектів». URL: <https://uainfo.org/blognews/1496088921-kriteriyi-uspishnosti-startap-proektiv-.html>
6. Критерії успішності стартапів. URL: <https://blog.liga.net/user/nryazanova/article/26503>
7. Ліснічук О.А., Нестерчук Т.А. Методичні підходи до фінансової стійкості підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2018. № 18. С.454–462.
8. Окупність. Як розрахувати? Формули і методи. URL: <https://mbatime4u.com/uk/okupaemost-kak-schitat-formuly-i-metody/>
9. Оцінка стартапів: 7 методів оцінки стартапів. URL: <https://pkf.in.ua/info/36-otsinka-startapiv-7-metodiv-otsinky-startapu>
10. Паламарчук О.С., Сокольвак А.С. Бізнес-планування стартапів ІТ-галузі. Маркетинг в умовах розвитку цифрових технологій: матеріали І Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Луцьк, 24 травня 2024р.). Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2024. Режим доступу:

https://drive.google.com/file/d/1WOVD4gabjSP7WXu7oBhU0jGr1qX5a_am/view?usp=drive_link

11. Паламарчук О.С., Сокольвак А.С. Особливості грантової підтримки стартапів у IT-сфері. Наука, освіта, суспільство очима молодих: матеріали XVII Всеукраїнської науково-практичної конференції здобувачів в/о та молодих вчених (Рівне, 16 травня 2024р.). Рівне: Рівненський державний гуманітарний університет, 2024. С. 92-93. Режим доступу: https://rshu.edu.ua/images/nauka/05_mnpmk/nosom_2024.pdf
12. Плюси і мінуси залучення грантів на власну справу. URL: <https://coi.ua/blog/Green-sheep/pros-and-cons-of-securing-grants-for-your-business/>
13. Пожиттєва цінність клієнта (LTV). URL: <https://sendpulse.ua/support/glossary/customer-lifetime-value>
14. Сучасні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємства. URL: <https://conf.krok.edu.ua/SRE/SRE2020/paper/view/76>
15. Фінансова стійкість компанії в 2021 році. Що актуально? URL: <https://mbatime4u.com/uk/21446/>
16. Що таке бізнес-план та як його скласти? URL: <https://online.novaposhta.education/blog/shho-take-biznes-plan-ta-yak-jogo-sklasti>
17. Як залучити інвестиції в стартап? URL: <https://www.finmap.online/blog/yak-zaluchiti-investiciyi-v-startap>
18. Як отримати грант на створення власного бізнесу, - повідомляє Мінекономіки. URL: <https://www.rv.gov.ua/news/yak-otrymaty-hrant-na-stvorennia-vlasnoho-biznesu-povidomliaie-minekonomiky?fbclid=IwAR2e8NV1i8CXLS5kYJzAEdffxVIqmOaTTIQZI2o0LzIVTztKeIMbCaia8hg>
19. Як скласти бізнес-план: покрокова інструкція та приклади. URL: <https://fondy.ua/uk/knowledge/business-plan/>

20. CAC (Cost of Customer Acquisition) – показник, від якого залежить успіх вашого бізнесу. Як порахувати і поліпшити. URL: <https://tqm.com.ua/ua/likbez/ua-articles/cac-cost-of-customer-acquisition-jak-rozrahuvaty>

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Сертифікат, що засвідчує проходження навчання на освітньому курсі Prometheus на тему «Успішний стартап: від ідеї до масштабування»

Виданий 28.10.2023



СЕРТИФІКАТ

Цей сертифікат засвідчує, що
Анастасія Сокольвак

успішно закінчив(ла) курс
«Успішний стартап:
від ідеї до масштабування»

Павло Карташов
Директор Українського фонду стартапів



Автентичність сертифікату можна перевірити за посиланням:
<https://certs.prometheus.org.ua/cert/94e1a081777641f294dcd24077f52f25>

PROMETHEUS

ДОДАТОК Б

Джерела фінансування стартапів

Джерела фінансування	Опис	Переваги та недоліки
<p>Самофінансування</p>	<p>Процес, коли засновники стартапу використовують власні фінансові ресурси для фінансування розвитку компанії. Використання власних коштів може бути ефективним джерелом фінансування, особливо для стартапів.</p>	<p>Переваги: <i>незалежність від зовнішніх джерел фінансування</i>: дозволяє уникнути залежності від зовнішніх інвесторів або кредиторів, що є дуже важливим на ранніх стадіях розвитку; <i>відсутність боргових зобов'язань</i>: використання власних коштів дозволяє уникнути боргових зобов'язань, що є важливим на етапі визначення бізнес-моделі та стратегії розвитку бізнесу; <i>сприяє довгостроковому виживанню</i>: достатня кількість власних ресурсів допоможе пережити період фінансових труднощів на ранніх етапах, коли прибуток може бути відсутнім або дуже малим; <i>збереження контролю</i>: власники повністю контролюють свій бізнес, оскільки не потрібно буде ділитись власністю чи контролем з іншими сторонами; <i>відсутність формальностей</i>: немає потреби у формальних процедурах, що пов'язані із привласненням зовнішніх фінансових ресурсів; <i>поступовий розвиток</i>: дозволяє стартапу рости поступово, забезпечуючи стійку фінансову базу.</p> <p>Недоліки: <i>обмежений обсяг доступних ресурсів</i>: зазвичай стартапи обмежені обсягом грошей, які вони можуть вкласти з власних коштів, це може обмежити їх темп розвитку та втрати конкурентоспроможності порівняно із іншими стартапами, які</p>

		<p>мають доступ до більших обсягів самофінансування; <i>повільний розвиток</i>: без зовнішнього фінансування стартап може розвиватися дуже повільно, бо інші компанії, які отримують інвестиції, можуть швидше вийти на ринок та розширитись; <i>ризик особистих фінансів</i>: самофінансування може призвести до втрати особистих коштів, особливо у випадку неуспіху; <i>повільний розвиток</i>: залежно від обсягу доступних ресурсів, розвиток може бути повільним, що може спричинити втрату можливостей на ринку; <i>обмежена масштабованість</i>: для бізнесу, що потребує великих капіталовкладень для масштабування, таке джерело фінансування може бути обмеженою стратегією, оскільки важко збирати достатні ресурси для швидкого росту; <i>недостатність експертної підтримки</i>: залучення зовнішніх інвесторів призводить до збільшення капіталу, а самофінансування може призвести до відсутності цього.</p>
<p>3F</p>	<p>Правило 3F зазвичай використовують на ранніх етапах розвитку стартапу. Це правило вказує на три основні джерела фінансування:</p> <p><i>Друзі (Friends)</i>: це включає фінансову підтримку від всіх осіб, які є друзями підприємця. Вони можуть бути готові</p>	<p>Переваги: <i>взаємна довіра та підтримка</i>: друзі та родичі часто вкладають кошти не лише з економічних міркувань, але і на підставі особистих відносин та взаємної підтримки; <i>відсутність складних формальностей</i>: в порівнянні з іншими джерелами фінансування, наприклад, такі як банківські кредити або венчурні інвестиції, залучення грошей від друзів та родини обходять складні формальності та вимоги; <i>відсутність втрати</i></p>

	<p>вкласти кошти в стартап на основі взаємодії довіри та підтримки.</p> <p><i>Родина (Family):</i> це означає отримання фінансової підтримки від членів сім'ї. На ранніх етапах багато підприємців можуть звертатись до своєї родини для отримання фінансової допомоги.</p> <p><i>Диваки (Fools):</i> це особи, які можуть бути готові вкладати свої заощадження в стартап, але не обов'язково мати значний досвід або відомостей бізнесу. Це включає осіб, які інвестують на свій страх та ризик.</p>	<p><i>контролю:</i> підприємець уникає втрати контролю над бізнесом, тому що зазвичай залучення коштів від друзів та родини часто не супроводжується втратою власності або ділового контролю;</p> <p><i>швидкий доступ до фінансування:</i> такий варіант фінансування може забезпечити швидкий доступ до необхідного капіталу на ранніх етапах розвитку стартапу.</p> <p><i>Недоліки: ризик втрати відносин:</i> залучення грошей від друзів та родини може призвести до ризику втрати особистих відносин, особливо у випадку неуспіху бізнесу, тобто гроші можуть стати джерелом напруги та конфліктів в дружніх чи в сімейних відносинах;</p> <p><i>обмежена доступність ресурсів:</i> сімейні та дружні кола є обмеженими і вони не можуть мати достатньої кількості фінансових ресурсів для повного розвитку бізнесу;</p> <p><i>відсутність експертності:</i> такі інвестори зазвичай не мають необхідний досвід в цій сфері, тому це може вплинути на якість порад та підтримки, які бізнес отримає;</p> <p><i>надмірна емоційність в прийнятті рішень:</i> рішення про інвестування базується на особистих відносинах та емоціях, а не на факторах, що пов'язані із бізнесом та об'єктивних оцінках, тому це може призвести до стресу;</p> <p><i>можливість фінансових ризиків для інвесторів:</i> особи, які інвестують керуючись правилом 3F не можуть оцінити повний ризик своїх вкладень, оскільки вони можуть знати з якими складнощами бізнесу вони можуть зіштовхнутись.</p>
--	--	--

<p>Бізнес-інкубатор</p>	<p>Організація або програма, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва. Цей метод зазвичай використовується на ранніх етапах розвитку бізнесу, а також передбачає розвиток стартапу за найкоротші терміни.</p>	<p>Переваги: <i>допомога</i>: стартапи можуть отримати підтримку та допомогу від бізнес-інкубатора, що дозволяє швидше вирішувати свої проблеми та розвивати бізнес; <i>мережа зв'язків</i>: такі стартапи отримують можливість взаємодії та обміну досвідом з іншими компаніями в інкубаторі, а також з потенційними партнерами та інвесторами; <i>фінансування</i>: бізнес-інкубатори можуть надавати фінансову підтримку у вигляді грантів, безвідсоткових кредитів або інших форм інвестицій; <i>коучинг та консультації</i>: у бізнес-інкубаторів є можливість забезпечувати бізнеси кваліфікованими експертами, що можуть надавати поради з управління бізнесом, маркетингу та фінансам; <i>організаційні ресурси</i>: надається доступ до офісних приміщень, технічних ресурсів, конференц-залів та інших інфраструктурних можливостей; <i>підготовка до залучення інвестицій</i>: допомагають новим бізнесам готувати презентації та бізнес-плани для залучення інвестицій від зовнішніх інвесторів.</p> <p>Недоліки: <i>обмежена гнучкість</i>: така участь може обмежувати гнучкість стартапу в прийнятті важливих рішень та у зміні бізнес-стратегії, оскільки інкубатор може мати свої власні вимоги та стандарти; <i>велика конкуренція та ресурси</i>: у бізнес-інкубаторах працює кілька стартапів одночасно, тому часто це призводить до конкуренції за доступ до обмежених ресурсів, наприклад, до менторів, експертів та інвесторів; <i>втрата</i></p>
--------------------------------	---	--

		<p><i>контролю:</i> можливо таке, що бізнес-інкубатор вимагатиме еквіваленту в обсязі власності компанії або інші обмеження, що може призвести до втрати контролю з боку засновників; <i>різний рівень підтримки:</i> рівень підтримки може значно відрізнятись в залежності від певного інкубатора, його ресурсів та ефективності; <i>несприятливі умови виходу:</i> умови про фінансування та умови виходу з бізнес-інкубатора можуть бути несприятливими для засновників стартапу, особливо якщо вони включають велику втрату власності чи значні вимоги щодо подальшого розвитку бізнесу; <i>відсутність гарантованого фінансування:</i> не всі інкубатори гарантують фінансову підтримку, інколи можуть надавати лише консультації та інфраструктури, а це може бути недостатнім для стартапу.</p>
<p>Венчурний фонд</p>	<p>Це інвестиційний фонд, його діяльність спрямована на інвестування проєктів на ранніх стадіях свого розвитку і також характеризується підвищеним ступенем ризику. Термін венчурної інвестиції становить 3 – 5 років, а в деяких випадках може бути і 7 – 8 років.</p>	<p>Переваги: <i>професійна підтримка та досвід:</i> венчурні фонди часто мають експертів у своєму складі, які можуть надавати поради та підтримку стартапу в різних аспектах бізнесу, а також включаючи стратегію розвитку, маркетинг та управління; <i>великі суми фінансування:</i> вони зазвичай надають досить значні суми фінансування, що дозволяють стартапу масштабуватися і розвиватися швидше; <i>мережа контактів:</i> мають широкую мережу контактів у бізнесі та технологічних колах, що може бути, насправді, дуже корисним при пошуку партнерів, клієнтів та інвестицій; <i>великий інтерес до успіху стартапу:</i> зацікавлені у</p>

		<p>зростанні та успіху стартапу, оскільки їхні прибутки залежать саме від цього успіху; <i>можливість виходу на IPO або продажу</i>: венчурні капіталісти часто планують виходи на IPO, тобто на першу публічну пропозицію або продаж компанії, що дозволяє їм отримати великий прибуток у разі успішного розвитку стартапу.</p> <p><i>Недоліки: втрата частки власності та контролю</i>: вони зазвичай вимагають частку власності в компанії та можуть впливати на управління, що може призвести до втрати контролю засновниками; <i>вимоги до швидкого росту</i>: зазвичай вимагають швидкий ріст та вихід на прибуток, що може бути великим тиском на стартап та вплинути на його стратегію; <i>вимоги до виходу на ринок</i>: можуть бути вимоги до раннього виходу на ринок або зміни бізнес-моделі для максимізації прибутку; <i>конфлікти інтересів</i>: іноді можуть виникати конфлікти інтересів між засновниками та венчурними капіталістами, особливо це стосується стратегії та розвитку компанії.</p>
<p>Бізнес-акселератор</p>	<p>Спеціалізовані програми, які сприяють розвитку та швидкому зростанню стартапів. Ці програми часто додають фінансові ресурси та надають швидку підтримку стартапам.</p>	<p>Переваги: <i>фінансова підтримка</i>: вони надають новим бізнесам фінансову допомогу у вигляді грантів чи безвідсоткових кредитів для прискорення їхнього розвитку та стрімкого зросту; <i>кваліфікована консультація</i>: стартапи, що беруть участь у таких програмах, отримують кваліфіковані поради від експертів в цій галузі, що сприяє успішному розвитку бізнесу; <i>зв'язки</i>: створена</p>

		<p>унікальна мережа зв'язків, яка дозволяє стартапам встановлювати контакти з іншими підприємцями, інвесторами та експертами в певній галузі; <i>швидкий розвиток</i>: участь у таких програмах допомагає дуже стрімко розвиватися, вирішувати проблеми та впроваджувати нові рішення; <i>підготовка до інвестицій</i>: багато бізнес-акселераторів спеціально розроблені для підготовки стартапів до залучення інвестицій, надаючи їм знання та навички; <i>публічність і визнання</i>: збільшення визнання та публічної відомості про стартап, що полегшує привернення уваги на бізнес інших інвесторів та клієнтів.</p> <p>Недоліки: <i>не гарантована фінансова підтримка</i>: не всі бізнес-акселератори гарантують фінансову підтримку, деякі навіть можуть вимагати оплату за участь; <i>невідповідність до всіх галузей</i>: деякі акселератори спеціалізуються на певних галузях або типах стартапів, це може обмежити доступ до цих програм для певних підприємців; <i>великий тиск та обмежений термін</i>: програми акселерації зазвичай характеризуються великим тиском та обмеженими термінами, це може викликати величезний стрес для команди стартапу та вимагати швидкого прийняття рішень; <i>можливий конфлікт інтересів</i>: такі інвестори можуть мати власні інтереси та вимоги, які можуть не збігатися із власниками бізнесу; <i>втрата частки власності</i>: участь у бізнес-акселераторі може вимагати від стартапу передачі</p>
--	--	--

		частки власності організаторам або інвесторам, а це може призвести до втрати контролю; <i>залежність від екосистеми</i> : така участь може бути ефективною лише в тих регіонах, де існує розвинена екосистема для підтримки стартапів.
Ангельські інвестори	Фізичні особи, які вкладають свої особисті кошти в компанії на ранніх етапах розвитку з метою отримання фінансового прибутку в майбутньому.	<p>Переваги: <i>фінансова підтримка</i>: ангельські інвестори надають стартапам доступ до фінансових ресурсів, що допомагає їм розпочати розвиток і реалізувати інноваційні ідеї; <i>експертиза та досвід</i>: багато ангельських інвесторів мають досвід у розробці програмного забезпечення або в інших галузях, що може бути корисним для стартапу, а також можуть надавати цінні поради та консультації; <i>мережа контактів</i>: часто мають широку мережу контактів, яку стартап може використовувати для розробки бізнесу, знаходження клієнтів та партнерів; <i>швидкий доступ до капіталу</i>: можуть швидко приймати рішення про інвестиції, що дозволяє стартапу швидше реагувати на можливості ринку; <i>гнучкість в угодах</i>: угоди з ангельськими інвесторами можуть бути більш гнучкими, ніж із венчурними капіталістами, що дозволяє засновникам зберігати більший контроль над компанією та обсягом обов'язків.</p> <p>Недоліки: <i>втрата частки власності</i>: такі інвестори зазвичай отримують частку власності в компанії в обмін на фінансову підтримку, що може призвести до втрати частки контролю над компанією; <i>вимоги до швидкого росту</i>: деякі ангельські</p>

		<p>інвестори можуть вимагати швидкого росту та виходу на прибуток, що може призвести до непомірного тиску на компанію; <i>ризик залежності від інвестора</i>: якщо стартап стає сильно залежним від ангельського інвестора, це може призвести до проблем, якщо він вирішить вийти із проєкту або змінити свою стратегію; <i>відсутність гарантії успіху</i>: навіть за наявності інвестицій від ангельського інвестора, успіх не гарантований та існує ризик збитків для інвестора; <i>публічність та облік</i>: у деяких випадках угоди з ангельськими інвесторами можуть вимагати публічного розкриття інформації про компанію, що може бути небажаним для стартапу.</p>
<p>Краудфандинг</p>	<p>Метод фінансування, при якому гроші збираються від великої кількості індивідуальних спонсорів або інвесторів, часто через онлайн платформи.</p>	<p>Переваги: <i>доступ до широкого кола інвесторів</i>: цей метод дозволяє стартапам звернутися до великої кількості інвесторів, що розширює можливість залучення коштів; <i>публічність та маркетинг</i>: процес краудфандингу може допомогти стартапу створити свідомість про себе і здобути публічність, кампанії на платформах краудфандингу часто привернути увагу ЗМІ та громадськості; <i>валідація ідей</i>: успішна кампанія краудфандингу може слугувати як підтвердження того, що ідея або продукт є цікавим і має попит на ринку; <i>доступ до різних видів фінансування</i>: метод може бути використаний як джерело після початкового фінансування, а також як засіб для збору коштів на певний проєкт або розширення бізнесу; <i>спільнота і підтримка</i>:</p>

		<p>створення спільноти інвесторів і прихильників, які можуть бути важливими для стартапу на більш пізніх етапах розвитку.</p> <p>Недоліки: <i>конкуренція</i>: конкуренція на платформах краудфандингу може бути великою, і не всі проєкти можуть привернути достатньо уваги та фінансування; <i>витрати на маркетинг</i>: для успішної кампанії часто необхідно вкласти час і ресурси у маркетинг, що може бути важким завданням для стартапу з обмеженими ресурсами; <i>неуспішні кампанії</i>: не всі кампанії краудфандингу завершуються успіхом, якщо стартап не збирає необхідну суму, це може призвести до розчарування та втрати часу; <i>публічність та конфіденційність</i>: якщо залучати гроші через краудфандинг, то стартап має відкрити свої плани та інформацію для широкої аудиторії, що може дуже вплинути на конфіденційність; <i>обмеженість в інвестиціях</i>: велика кількість інвесторів, які вкладають невеликі суми, може ускладнити управління відносинами з інвесторами та вимагати додаткових зусиль для комунікації та звітності.</p>
<p>Гранти</p>	<p>Представляють собою форму фінансової підтримки, або внеску, який надається індивідуальним особам, неприбутковим організаціям, дослідницьким установам або підприємствам на некомерційній основі з метою досягнення певної мети або</p>	<p>Переваги: <i>фінансова підтримка без необхідності повернення коштів</i>: грантове фінансування забезпечує важливу фінансову підтримку, не передбачаючи повернення коштів, це і відрізняє гранти від традиційних кредитів або інвестицій; <i>можливість розвитку та інновацій</i>: гранти розкривають широкі перспективи для розробки нових продуктів, проведення досліджень та</p>

	реалізації проєкту.	<p>реалізації інноваційних проєктів, а фінансування може бути спрямоване на підтримку розробки нових технологій, вдосконалення продуктів або послуг, а також наукові дослідження, що мають потенціал сприяти соціальному та економічному розвитку; <i>покращення репутації та збільшення визначення</i>: отримання гранту від відомої організації чи урядової програми може суттєво поліпшити репутацію бізнесу аби збільшити його впізнаваність на ринку, а це свідчить не лише про високу оцінку роботи з боку авторитетних інституцій, але й може привернути увагу потенційних клієнтів, партнерів та інвесторів; <i>доступ до мережі та консультування</i>: однією із переваг грантового фінансування часто є можливість отримати доступ мережі експертів, наставників та однодумців, багато благодійних організацій пропонують програми наставництва, тренінги та можливості для нетворкінгу, які можуть бути надзвичайно корисними для розвитку навичок, розширення професійних зв'язків та отримання цінних порад від досвідчених підприємців та фахівців.</p> <p>Недоліки: <i>конкурентність та обмеженість ресурсів</i>: багато проєктів та ініціатив конкурують за обмежені фінансові ресурси, що ускладнює процес отримання гранту і часто робить його непередбачуваними, а це може призвести до значної витрати часу та зусиль із мінімальними гарантіями успіху; <i>обмеження</i></p>
--	---------------------	--

		<p><i>на використання коштів:</i> часто донори накладають суворі обмеження на способи використання грантових коштів, що може обмежити гнучкість у керуванні стартапом; <i>бюрократія та звітність:</i> отримання та використання грантових коштів зазвичай супроводжується великою кількістю бюрократичних процедур, які включають необхідність виконувати вимоги звітності та керування стартапом, також вимоги до звітності можуть бути складними та вимагати багато часу, а це потребує великих зусиль та ресурсів для їх виконання; <i>можлива залежність від зовнішнього фінансування:</i> використання грантів як основного джерела фінансування може призвести до того, що бізнеси стають залежними від зовнішнього фінансування для свого подальшого розвитку, тож це може зробити їх вразливими в довгостроковій перспективі, особливо якщо доступ до грантів буде обмежено.</p>
--	--	---

