

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-84>

УДК 334:338.1

# ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ТА МАРКЕТИНГОВЕ ПРОСУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНИХ СТАРТАПІВ

## FINANCIAL PLANNING AND MARKETING PROMOTION OF SOCIALLY RESPONSIBLE STARTUPS

**Пономаренко Ігор Віталійович**кандидат економічних наук, доцент,  
Державний торговельно-економічний університет  
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3532-8332>**Лубковський Сергій Анатолійович**кандидат економічних наук,  
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-5284-9275>**Бондаренко Олександр Володимирович**директор,  
ТОВ «Дельта Груп Україна»  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0003-2551-1560>**Ponomarenko Ihor**

State University of Trade and Economics

**Lubkovskiy Serhii**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

**Bondarenko Oleksandr**

«Delta Hrup Ukraina» LLC

Стаття присвячена розгляду особливостей розробки фінансових планів для стартапів та їх маркетингове просування в сучасних умовах. Представлено передумови для зростання чисельності стартапів на глобальному та національному рівнях. Наведено розподіл країн за найбільшою кількістю стартапів та представлено передумови щодо інтенсифікації реалізації нових бізнес-проектів. Доведено істотність впливу орієнтації суспільства щодо досягнення цілей сталого розвитку на популяризацію створення соціально відповідальних стартапів. Розглянуто напрями реалізації інноваційних бізнес-проектів з досягненням соціально значущих для суспільства результатів. Представлено основні елементи фінансового планування стартапу, які дозволяють забезпечити ефективне використання наявних грошових ресурсів та забезпечити достатній рівень рентабельності. Розкрито особливості використання маркетингу для просування стартапів та формування лояльності цільової аудиторії.

**Ключові слова:** стартап, фінансове планування, інвестиції, чистий прибуток, діджиталізація, маркетингове просування, соціальна відповідальність.

The article is devoted to considering the peculiarities of financial plans development for startups and their marketing promotion in modern conditions. The prerequisites for the growth of startups at the global and national levels are presented. The distribution of countries according to the largest number of startups is given, and the prerequisites for intensifying the implementation of new business projects are presented. The significance of society's orientation impact on achieving sustainable development goals on the popularization of socially responsible startups creation has been proven. The areas of implementation of innovative business projects with the achievement of socially significant results for society are considered. To ensure social responsibility, modern startups must take the following actions: development of a clear mission and values; formation of partnership relations with other companies and stakeholders; implementation of an effective environmental strategy; active participation in solving socially important problems for society; orientation to meet the needs of the company's employees; providing reports on the success

of startup implementation. The basic elements of financial planning of a startup are presented, which allow to ensure the effective use of available cash resources and ensure a sufficient level of profitability. Ensuring the visibility of cash flows and their effective management significantly increases the probability of successful startup implementation in the long term. The specifics of using marketing to promote startups and build the loyalty of the target audience are revealed. To establish communications with the audience, it is advisable to use digital marketing tools that allow startups to reach a large number of potential customers. The feasibility of using social media to promote startups for representatives of generations Y, Z, and Alpha has been proven. To interest the target audience, it is advisable to use relevant content containing interesting information in the form of text, photos, or videos about relevant goods and services.

**Keywords:** startup, financial planning, investment, net profit, digitalization, marketing promotion, social responsibility.

**Постановка проблеми.** Розвиток глобальної економічної системи в епоху діджиталізації призвів до істотного зростання конкуренції між різноманітними компаніями. Для досягнення високих позицій на ринку та стимулювання попиту на продукти суб'єкти підприємницької діяльності використовують різноманітні підходи, включаючи активне запровадження інновацій. В сучасних умовах істотного розповсюдження також набули стартапи, які представляють собою нові компанії з передовими ідеями щодо вирішення реальних проблем людства. Процес розробки та виведення на ринок інноваційних продуктів передбачає активне залучення на початкових етапах фінансових ресурсів від власників стартапу, венчурний капітал, краудфандинг тощо. Для залучення інвестицій необхідно розробити зрозумілу бізнес-модель, ключовим елементом якої є фінансове планування. Розподіл необхідних ресурсів згідно з фінансовим планом та обґрунтування реалістичності досягнення необхідного рівня рентабельності збільшує ймовірність привернення уваги інвесторів.

Вирішення суспільно важливих проблем людства в сучасних умовах істотно корелює з цілями сталого розвитку, що відображається на напрямках діяльності нових стартапів. Реалізація соціально відповідальних бізнесів повинна супроводжуватись активними інформаційними кампаніями у відповідності з маркетинговими стратегіями для офлайн та онлайн середовища. Маркетингове просування дозволяє стартапам істотно підвищити рівень пізнаваності нових продуктів та сформулювати лояльність у цільової аудиторії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань фінансового планування стартапів та використання сучасних маркетингових інструментів для їх просування присвячено праці багатьох іноземних та вітчизняних науковців. Оранбург С. досліджує такі джерела фінансування стартапів як покупка

боргів, продаж акцій та краудфандинг. Представлені підходи щодо залучення грошових ресурсів мають певні переваги та недоліки, які нерозривно пов'язані з інтересами інвесторів щодо забезпечення економічно доцільних строків повернення вкладених коштів та прибутку [1]. У роботі приділено увагу конвертованому боргу як гібридному варіанту залучення грошових ресурсів, що дає можливість тимчасово уникнути певних проблем фінансування. Доведено доцільність застосування краудфандингу в процесі реалізації певних стартапів шляхом збору коштів через одно-рангові мережі.

В роботі Г. Као досліджується доцільність використання технології блокчейн замість випуску акцій в процесі залучення інвесторів [2]. У зв'язку з неліквідністю власного капіталу на ранніх етапах реалізації проекту виникає проблема з утриманням капіталу. Автором наголошується на доцільності випуску токенів під конкретний стартап, що дозволяє забезпечити необхідний рівень ліквідності у середньостроковій перспективі та надаючи можливість інвесторам торгувати цифровими активами на криптовалютних біржах у будь-який період.

Різанович Б., Зутші А., Гріло А., Нодехі Т. досліджують ефективність використання цифрового маркетингу для просування стартапів завдяки використанню сучасних інструментів комунікацій [3]. Реалізація комплексної маркетингової стратегії в Інтернеті дозволяє охопити велику чисельність потенційних інвесторів та клієнтів, використавши відносно невеликі грошові ресурси для просування стартапу. Колективом науковців досліджено можливості використання алгоритмів машинного навчання у поєднанні з ефективними інструментами цифрового маркетингу для підвищення ефективності інформаційного супроводу стартапів.

У науковій публікації Ярвілехто Л. представлено комплексне дослідження щодо можливості використання цілей сталого розвитку

в процесі створення стартапів [4]. Дотримання бізнесом політики соціальної відповідальності дозволяє не лише вирішувати значущі для суспільства проблеми, але й стимулює істотне зростання попиту на продукти відповідних компаній. Доведено необхідність реалізацій в рамках стартапів продуктів з інноваціями у нерозривному поєднанні з підходами соціальної відповідальності.

**Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість наукових праць з даної проблематики, існує потреба у постійному дослідженні ринку стартапів та ідентифікації актуальних напрямів розробки інноваційних продуктів згідно з соціальними запитами суспільства, також доцільно аналізувати ефективні підходи щодо фінансового планування та маркетингового просування передових бізнес-рішень у сфері соціальної відповідальності.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Метою статті є узагальнення сучасного досвіду щодо особливостей фінансового планування та маркетингового просування соціально-відповідальних стартапів як важливого напрямку розвитку глобальної економічної системи в умовах цифровізації та орієнтації суспільства на досягнення цілей сталого розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Динамічний розвиток глобальної економічної системи в умовах активного запровадження інноваційних технологій призвів до активізації стартапів, що представляє собою бізнес-модель з виведення на ринок

передових продуктів у відповідності з потребами користувачів. Високий рівень конкуренції у поєднанні з наявністю значних інвестиційних ресурсів призвів до стимулювання появи нових інноваційних компаній, які характеризуються потенційно високим рівнем рентабельності. Кількість стартапів в конкретних країнах характеризує державну політику щодо сприяння розвитку підприємницької діяльності та наявності на ринку попиту на інноваційні продукти. Стимулювання появи нових компаній з передовими ідеями у поєднанні з великими інвестиційними ресурсами є підґрунтям до активізації створення нових проєктів. На рисунку 1 наведено топ-10 країн за кількістю стартапів станом на перше півріччя 2024 р. Беззаперечним лідером є США з першою економікою у світі за номінальним ВВП, з превалюючою роллю приватного сектору та орієнтацією нормативно-правової бази на стимулювання інноваційної підприємницької діяльності. Також до топ-10 входять такі високорозвинені та орієнтовані на стимулювання ринкових економічних механізмів держави, як Велика Британія, Канада, Німеччина та Франція.

Реалізація інноваційних проєктів у рамках стартапів потенційно може призвести до надприбутків, проте існують високі ризики невдачі. Згідно з даними близько 50% стартапів впродовж перших п'яти років зазнають невдачі. Найбільший рівень невдач спостерігається в сфері інформаційних технологій (63%) та транспорт (55%), а найменший – у фінансовому страхуванні та нерухомості (42%). Серед

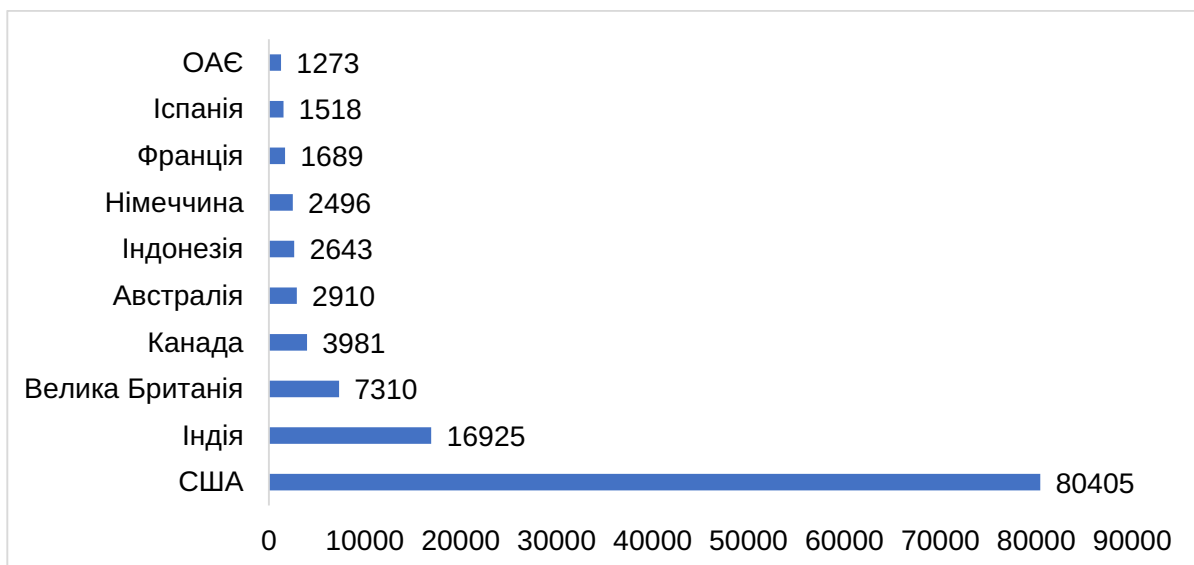


Рис. 1. Топ-10 країн за кількістю стартапів у першому півріччі 2024 р.

Джерело: [5]

негативних факторів, які істотно збільшують ймовірність банкрутства стартапів необхідно виділити неефективний маркетинг, фінансові негаразди, проблеми з командою виконавців, технічні проблеми тощо [6].

Стартапи створюються в усіх видах діяльності, що пов'язано з можливостями реалізації інновацій для різних груп споживачів. Основними напрямками реалізації нових бізнес-проектів є технологічні стартапи, проекти у сфері охорони здоров'я, FinTech стартапи, проекти в освітній діяльності, GreenTech та AgriTech стартапи [7]. В рамках представлених напрямів існує можливість реалізації важливих для суспільства проектів, що відповідають цілям сталого розвитку. Виведення на ринок соціально відповідальних стартапів дозволяє забезпечити високий рівень рентабельності та вирішувати соціальні і екологічні проблеми. Розглянемо більш детально напрями реалізації інноваційних бізнес-проектів з досягненням соціально значущих для суспільства результатів:

1. Екологічна стійкість. Забезпечення комфортних та безпечних умов проживання сучасних та майбутніх поколінь передбачає вирішення екологічних проблем та розвиток зеленої економіки. Стартапи у сфері чистих технологій користуються значною популярністю в умовах сьогодення та відповідають цілям сталого розвитку. Прикладами є Solugen (виробництво продуктів на основі біохімічних речовин з мінімальним забрудненням навколишнього середовища), NotCo (виробництво заміників молочних та м'ясних продуктів харчування з рослинної сировини), Jetti Resources (використання екологічних та ефективних технологій для виробництва міді) та Enpal (розробка та управління системою генерування електроенергії сонячними панелями та тепловими насосами на основі штучного інтелекту) [8].

2. Соціальний вплив. Істотна різниця у доходах в різних країнах світу проявляється в наявності великої чисельності населення, яке живе за межами бідності, постійно голодує та проживає в небезпечних для здоров'я умовах. Орієнтація на сприяння соціальній справедливості та допомозі громадянами з низькими доходами є головною ціллю функціонування представленої групи стартапів. Доцільно звернути увагу на такі бізнес-проекти як Aid2Assist (будівництво притулків для бездомних та постраждалих внаслідок стихійних лих), Food Bank Bandung (перетворення надлишків їжі та супутніх відходів на продукти

харчування для бідних верств населення), Malnutrition Matters (продукти харчування для немовлят з бідних сімей) та ShareTheMeal (краудфандинговий додаток, створений для боротьби з голодом на основі мікро донатів) [9].

3. Освіта та розвиток. Гуманістичні принципи розвитку сучасного суспільства передбачають забезпечення доступу усіх верств населення до якісної освіти, в тому числі завдяки застосуванню передових інформаційних технологій та різноманітним гаджетам. За даними напрямом існує багато стартапів, серед яких доцільно звернути увагу на Dreambox Learning (освітній продукт для регульованого навчання з використанням штучного інтелекту для дітей від 5 до 14 років), Carnegie Learning (навчальні продукти для освітніх закладів K12 завдяки використанню гейміфікованих підходів), Memrise (вивчення іноземних мов на основі технологій адаптивного навчання та штучного інтелекту), Osmo (освітні ігри з технологіями штучного інтелекту, AR, ручки та гральні карти) [10].

4. Здоров'я. Розвиток медичних технологій пов'язаний зі значними затратами на якісні процедури для пацієнтів, що обмежує доступ до сучасного лікування значній чисельності населення у світі. Стартапи займаються вирішенням проблем вчасної та швидкої діагностики небезпечних хвороб, їх лікуванням та забезпеченням доступу до відповідних медичних послуг соціально незахищеним громадянам. Прикладами соціально відповідальних стартапів у сфері охорони здоров'я є MindMaze (технології нейротерапії для відновлення від наслідків уражень головного мозку спричинених захворюваннями), Opera Health (покращення якості сну на основі індивідуальних параметрів пацієнта), Oura Ring (моніторинг показників здоров'я людини в реальному часі), Kheiron Medical (діагностування раку легенів на ранніх стадіях та проведення ефективного лікування), Vottneturo (неінвазивна неомодулярна терапія хвороби Альцгеймера), Accompany Health (комплекса медична допомога пацієнтам з низькими доходами) [11].

На ринку існує велика кількість стартапів, серед яких доцільно звернути увагу на єдинорогів, зебр та верблюдув. Єдинороги орієнтовані на швидке зростання та мають капіталізацію від 1 млрд дол. ByteDance є найдорожчою в даній категорії стартапів та оцінюється на початок 2024 р. в понад 340 млрд дол. Зебри характеризуються орієнтацією на чітку бізнес-модель та отримання прибутку в сталих

умовах з низьким рівнем ризику. Прикладами стартапів зобр є M-COPA Solar (девайси з генерацією сонячної енергії), Paga (мобільний банкінг), BRCK (Інтернет-гаджети для підтримки бізнесу та комунікацій в малодоступних регіонах Африки) [12]. Стартапи верблюді зосереджені на створенні цінності для споживачів, формуванні тісних партнерських відносин та створенні лояльної цільової аудиторії. До даної групи відноситься Basecamr (програмне забезпечення у сфері проектного менеджменту), Grubhub (онлайн-замовлення та доставка їжі) та Zoom (хмарні послуги для онлайн-зустрічей і вебінарів).

Не зважаючи на наявність різних видів стартапів, у кожній з виокремлених груп бізнес-проектів можлива реалізація соціально значущих для суспільства проектів. Сучасні стартапи для забезпечення соціальної відповідальності повинні здійснювати наступні дії:

1. Розробка чіткої місії та цінностей.
2. Формування партнерських відносин з іншими компаніями та стейкхолдерами.
3. Реалізація ефективної екологічної стратегії.
4. Активна участь у вирішенні соціально важливих для суспільства проблем.

5. Орієнтація на забезпечення потреб співробітників компанії.

6. Надання звітів про успішність реалізації стартапу.

Реалізація будь-якої бізнес-ідеї передбачає проведення комплексного аналізу факторів, які будуть впливати на запровадження відповідного проекту. Забезпечення оптимальних результатів вимагає розробку плану реалізації стартапу, що підкріплюється фінансовими розрахунками. На даному етапі важливо розробити фінансовий план та отримати прогностичні оцінки повернення інвестованих ресурсів з забезпеченням економічно доцільного рівня рентабельності. Забезпечення видимості грошових потоків та ефективного управління ними згідно з особливостями функціонування ринку, а також здатність оперативно проводити корегування у випадку зміни ситуації на ринку істотно збільшує ймовірність успішної реалізації стартапу у довгостроковій перспективі. На рисунку 2 представлено основні елементи реалізації фінансового планування стартапу.

В умовах переорієнтації значної чисельності користувачів та компаній на цифрове середовище стартапам не достатньо розро-

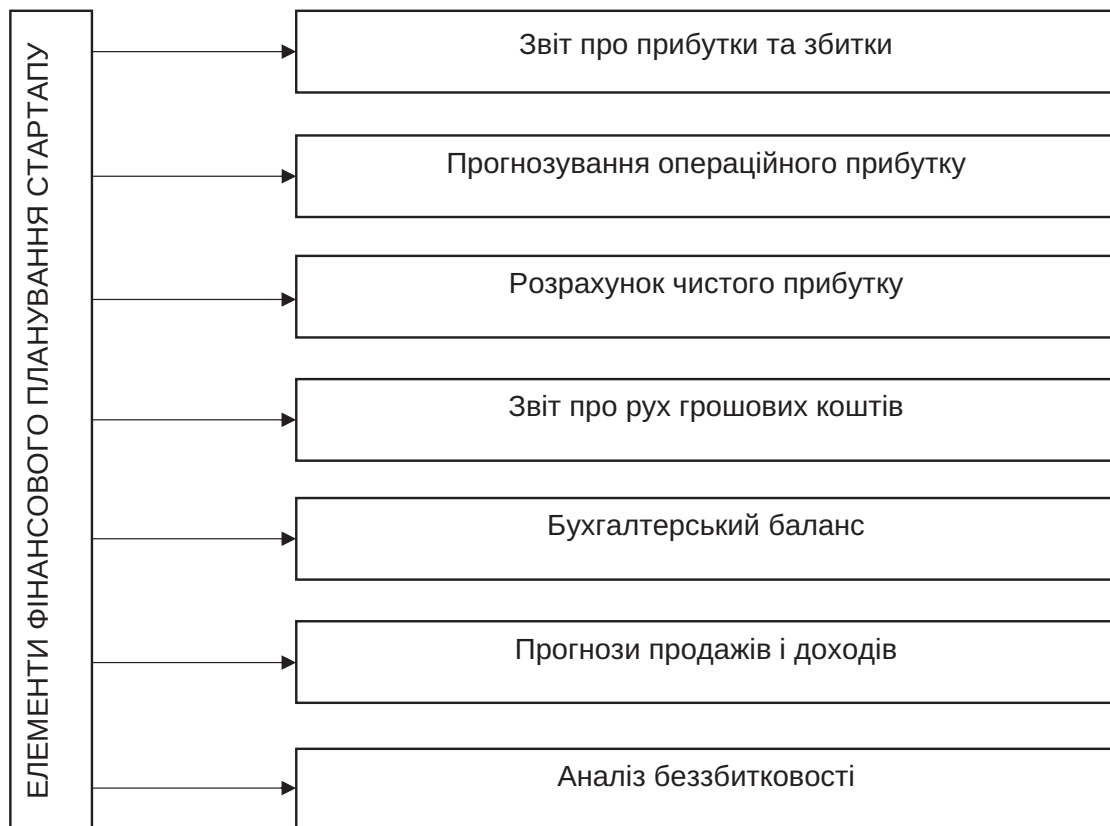


Рис. 2. Основні елементи фінансового планування стартапу

Джерело: [13]

бити ефективний фінансовий план та створити продукт у відповідності з потребами користувачів. Важливим напрямом діяльності бізнес проекту є розробка та реалізація дієвої маркетингової стратегії. В першу чергу при налагодженні комунікацій з аудиторією доцільно використовувати інструменти цифрового маркетингу, які дозволяють охопити велику кількість потенційних клієнтів. Завдяки застосуванню таргетингу з високим рівнем ймовірності контент, пов'язаний з відповідним стартапом та його продуктами, буде продемонстровано цільовій аудиторії.

Сучасні сервіси веб-аналітики дають можливість на постійній основі відслідковувати ефективність використання маркетингових інструментів в цифровому середовищі та зміни в ціннісних орієнтирах цільової аудиторії. У відповідності з отриманими результатами стартапи мають можливість оптимізувати маркетингові стратегії для забезпечення тісних комунікацій з потенційними клієнтами та інвесторами. Застосування алгоритмів штучного інтелекту дозволяє ідентифікувати специфічні групи користувачів та розробляти моделі взаємодії з використанням персоналізованих підходів.

Соціальні мережі характеризуються як один з найкращих інструментів для налагодження комунікацій з цільовою аудиторією, оскільки переважна чисельність представників поколінь Y, Z та Альфа активно взаємодіє у тематичних спільнотах, що дозво-

ляє інформувати потенційних споживачів про інноваційні продукти стартапів [14]. Для зацікавлення цільової аудиторії доцільно застосовувати релевантний контент, що містить цікаву інформацію у вигляді тексту, фото або відео про відповідні товари та послуги. Завдяки реалізації комплексної маркетингової стратегії в соціальних медіа можливо досягти експоненційного зростання популярності продуктів серед користувачів, що також можуть використовуватись як безкоштовні розповсюджувачі інформації про стартапи поміж своїх друзів та знайомих.

**Висновки.** В сучасних умовах спостерігається активне зростання кількості стартапів, включаючи соціально значущі для суспільства проекти. Орієнтація на цілі сталого розвитку та реалізація інноваційних бізнес-проектів згідно з принципами гуманності дає можливість істотно підвищити лояльність споживачів. Фінансове планування відіграє важливу роль в процесі створення та реалізації кожного стартапу, оскільки дозволяє ефективно використовувати наявні грошові ресурси та досягати ефективних результатів у довгостроковій перспективі. Формування та реалізація ефективної маркетингової стратегії у цифровому середовищі істотно підвищує обізнаність цільової аудиторії про певний соціально відповідальний стартап та дозволяє сформувати високий попит серед потенційних клієнтів на продукти даного бізнес-проекту.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Oranburg, S. C. (2020). Start-up financing. In Start-Up Creation. Woodhead Publishing. P. 59–79. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-819946-6.00004-7>
2. Cao, G. (2024). Token vs Equity for Startup Financing. arXiv preprint arXiv:2402.04662. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2402.04662>
3. Rizvanović, B., Zutshi, A., Grilo, A., & Nodehi, T. (2023). Linking the potentials of extended digital marketing impact and start-up growth: Developing a macro-dynamic framework of start-up growth drivers supported by digital marketing. *Technological Forecasting and Social Change*, 186, 122128.
4. Järvilehto, L. (2024). Sustainable Development Goal Targets as Startup Business Opportunities. Aalto University publication series BUSINESS + ECONOMY 1/2024. 30 p.
5. Startups per Countries. URL: <https://www.startupranking.com/countries>
6. Startup Failure Rate: How Many Startups Fail and Why in 2024? URL: <https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>
7. What Are the Types of Startups? URL: <https://www.spectup.com/resource-hub/types-of-startups>
8. Top 5 Green Tech Startups in 2024. URL: <https://climateinsider.com/2024/07/08/greentech-startups/>
9. 25 top Poverty companies and startups in July 2024. URL: <https://www.f6s.com/companies/poverty/mo>
10. Top 7 AI Edtech Startups To Watch In 2024. URL: <https://springsapps.com/knowledge/top-7-ai-edtech-startups-to-watch-in-2024>
11. 8 Most Successful Healthcare Startups in Europe to Watch in 2024. URL: <https://www.techmagic.co/blog/the-most-successful-healthcare-startups-in-europe/>

12. The Rise of Zebra Startups in Africa: Sustainable and Inclusive Innovation. URL: <https://www.linkedin.com/pulse/rise-zebra-startups-africa-sustainable-inclusive-innovation-oturu-h5vkc>
13. Startup financial planning: a founder's guide. URL: <https://www.verifiedmetrics.com/blog/startup-financial-planning#:~:text=Startup%20financial%20planning%20is%20the,workflow%20with%20graphs%20and%20charts>
14. Social Media Marketing For Startups: A Beginner's Guide. URL: <https://www.socialpilot.co/blog/social-media-marketing-for-startups>

#### REFERENCES:

1. Oranburg, S. C. (2020). Start-up financing. In *Start-Up Creation*. Woodhead Publishing. P. 59–79. DOI: <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-819946-6.00004-7>
2. Cao, G. (2024). Token vs Equity for Startup Financing. arXiv preprint arXiv:2402.04662. DOI: <https://doi.org/10.48550/arXiv.2402.04662>
3. Rizvanović, B., Zutshi, A., Grilo, A., & Nodehi, T. (2023). Linking the potentials of extended digital marketing impact and start-up growth: Developing a macro-dynamic framework of start-up growth drivers supported by digital marketing. *Technological Forecasting and Social Change*, 186, 122128.
4. Järvilehto, L. (2024). Sustainable Development Goal Targets as Startup Business Opportunities. *Aalto University publication series BUSINESS + ECONOMY 1/2024*. 30 p.
5. Startups per Countries. Available at: <https://www.startupranking.com/countries>
6. Startup Failure Rate: How Many Startups Fail and Why in 2024? Available at: <https://www.failory.com/blog/startup-failure-rate>
7. What Are the Types of Startups? Available at: <https://www.spectup.com/resource-hub/types-of-startups>
8. Top 5 Green Tech Startups in 2024. Available at: <https://climateinsider.com/2024/07/08/greentech-startups/>
9. 25 top Poverty companies and startups in July 2024. Available at: <https://www.f6s.com/companies/poverty/mo>
10. Top 7 AI Edtech Startups To Watch In 2024. Available at: <https://springsapps.com/knowledge/top-7-ai-ed-tech-startups-to-watch-in-2024>
11. 8 Most Successful Healthcare Startups in Europe to Watch in 2024. Available at: <https://www.techmagic.co/blog/the-most-successful-healthcare-startups-in-europe/>
12. The Rise of Zebra Startups in Africa: Sustainable and Inclusive Innovation. Available at: <https://www.linkedin.com/pulse/rise-zebra-startups-africa-sustainable-inclusive-innovation-oturu-h5vkc>
13. Startup financial planning: a founder's guide. Available at: <https://www.verifiedmetrics.com/blog/startup-financial-planning#:~:text=Startup%20financial%20planning%20is%20the,workflow%20with%20graphs%20and%20charts>
14. Social Media Marketing For Startups: A Beginner's Guide. Available at: <https://www.socialpilot.co/blog/social-media-marketing-for-startups>