

УДК 336:7.021.2

Зовнішні джерела фінансування творчих стартапів

Букацелі А.В.

асистент кафедри шоу-бізнесу
Київського національного університету культури і мистецтв

Стаття присвячена актуальним питанням визначення напрямів залучення коштів із джерел зовнішнього фінансування творчих стартапів та їх застосуванню у креативному підприємстві. Розкрито основне значення діяльності творчих стартапів в розрізі економічної діяльності. Проаналізовано та систематизовано фактори, які впливають на вибір джерел зовнішнього фінансування творчих стартапів, виокремлено та проаналізовано їх специфіку та різновидність один з одним. Окреслено резерви підвищення рівня підприємницької діяльності в соціокультурному просторі завдяки впровадженню та реалізації творчих стартапів в економіці та культурі.

Ключові слова: креативні індустрії, креативна економіка, творчість, стартап, фінансування, кошти, підприємство.

Букацели А.В. ВНЕШНИЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ТВОРЧЕСКИХ СТАРТАПОВ

Статья посвящена актуальным вопросам определения направлений привлечения средств из источников внешнего финансирования творческих стартапов и их применению в креативном предпринимательстве. Раскрыто основное значение деятельности творческих стартапов в разрезе экономической деятельности. Проанализированы и систематизированы факторы, влияющие на выбор источников внешнего финансирования творческих стартапов, выделены и проанализированы их специфику и разнообразие друг с другом. Определены резервы повышения уровня предпринимательской деятельности в социокультурном пространстве благодаря внедрению и реализации творческих стартапов в экономике и культуре.

Ключевые слова: креативная экономика, креативная экономика, творчество, стартап, финансирование, средства, предприятие.

Bukatseli A.V. EXTERNAL SOURCES OF FINANCING CREATIVE STAGES

The article is devoted to the urgent issues of determining the directions of attraction of money from sources of external financing of creative start-ups and their application in creative entrepreneurship. The main importance of the activities of creative startups in the context of economic activity is revealed. The factors that influence the choice of sources of external financing of creative start-ups are analyzed and systematized, their specificity and variety with each other are singled out and analyzed. The reserves of raising the level of entrepreneurial activity in the socio-cultural space by the introduction and implementation of creative start-ups in the economy and culture are outlined.

Keywords: creative industries, creative economy, creativity, startup, financing, means, enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розвитку сучасної економіки та виокремлені її в окремі види, одним з яких є креативна економіка або, як ще прийнято вживати «сучасна економіка» або «економіка творчості», що тісно пов'язані із застосуванням креативних індустрій. Бізнес творчості в XXI столітті – це модно, незалежно та індивідуально. В багатьох країнах світу за останні роки стрімко набуло свого значення та виокремилось в окремий тип креативного підприємництва поняття «стартап», так званий малий бізнес, який знайшов своє значення в технічній, інформаційній, ІТ сферах. Особливого значення стартапи набувають і в креативному секторі соціокультурної сфери. У даній статті розглянуто особливості появи феномену творчих стартапів та їх значення в економіці держави. Також розглянуто процес формування та запуску творчих стартапів, особливо важливої складової –

різновидів джерел та способів зовнішнього фінансування, що сприятимуть розвитку, покращенню та удосконаленню сучасних бізнес-моделей в підприємстві та економіці соціокультурного сектору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження з питань специфіки та різновидів джерел фінансування були відображені в роботах таких відомих науковців, як Е. Нікбахт, І.О. Бланк, О.М. Бандурка, І.В. Зятківський, О.О. Терещенко, О.С. Філімоненков та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах світової глобалізації, синтезу діяльності та зросту творчого потенціалу суспільства, що призводить до стрімкої зміни економічної ситуації в країнах, вивчення опублікованих праць і практики підприємницької діяльності свідчать про недостатнє висвітлення принципово важливих питань, пов'язаних з формуванням ефектив-

ної політики джерел фінансування з урахуванням специфіки підприємств соціокультурної сфери. Дотепер залишаються недостатньо розробленими критерії та система показників оцінки ефективності при виборі джерел фінансування творчих стартапів, а також питання з визначенням оптимальної структури джерел фінансування цих підприємств.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета дослідження полягає у визначенні різновидів та прикладів зовнішнього фінансування при запуску малого бізнесу в соціокультурній сфері, визначенні критеріїв та оцінки діючої ефективності при виборі джерел фінансування творчих стартапів та їх значення в креативному підприємстві, які, як наслідок, можуть забезпечити соціально-економічний розвиток країни та зростання прибутків у бізнес-просторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво і стартапи сьогодні на слуху. Про них пишуть, говорять, їх обговорюють. Розвиток свого бізнесу – це якийсь тренд, якому потрібно слідувати. Тим не менш, це виходить далеко не у всіх.

У сучасних умовах економічного розвитку можна спостерігати велику кількість запусків нових проектів, що пов'язано з розробкою технічних засобів для створення подібних проектів для більш широкого спектру, ніж лише для спеціалістів. Креативна економіка розвивається, отже, кожен, хто має на меті впровадити свій бізнес у будь-якому напрямку і галузі має всі шанси на успіх. Необхідно враховувати лише кілька факторів, які впливають на успіх малого підприємства в соціокультурній сфері: знання, бажання, можливості та наполегливість. Для забезпечення ефективного функціонування підприємства необхідним в умовах глобалізації та перенасиченості ринку товарів є технології введення інноваційної думки, інновацій та інноваційних процесів. Одним з прикладів інноваційних процесів є стартап. В останні кілька років подібне явище і вживаний термін є досить популярним і весь час обговорюваним. Однак не завжди і не всі розуміють суть цього поняття і специфіку його фінансування, на відмінну від інших типів бізнесу.

У загальному сенсі стартап – це будь-який молодий бізнес, і в англійських країнах таке слово давно використовується. На даний момент в країнах слово «стартап» називають новими проектами, які створюються з очікуванням їх швидкого зростання та високої, в результаті, капіталізацією.

Стартапи призначені для вирішення проблем і проблем, які можуть бути вирішені з плином часу за допомогою технічного прогресу. Або, як наголошував маестро в створенні бізнес-стартапів Айзек Біз Стоун (засновник мережі Twitter) в своїх інтерв'ю: «Сучасні високотехнологічні проекти повинні служити одній меті: спростити користувачам будь-якої дії в повсякденному житті».

Прогрес технічного процесу не є завданням стартапів. Однак цілком можливо в рамках однієї невеликої команди створити унікальний програмний продукт, який надає його користувачам інноваційні послуги, і який може виявитися різко популярним і затребуваним в найближчому майбутньому. Так само, не критично складно створити і унікальну комбінацію «заліза» разом з забезпеченням його роботи програмним комплексом.

Згідно з визначенням, стартапом може бути лише створення продукту з його програмним або фізичним забезпеченням, поставленим на конвеєр виробництва. Врешті-решт, лише продукт, на відміну від сервісу, може бути відтворений багато разів, не збільшуючи штатний розклад пропорційно кількості продажів. Роздрібна торгівля в чистому вигляді також не може бути стартапом через складність її масштабування.

Початком роботи над будь-яким стартапом є створення його прототипу. Далі, прототип перетворюється на повноцінний продукт та розвивається, неодноразово набуває нових масштабів. За цей час запуск залучає інвестиції кілька разів, починає зростати команда, а складність продукту зростає.

Зрештою, мета створення стартапу – це продати його великій корпорації або вивести свої акції на біржу та продовжувати працювати як окрема компанія.

Оскільки стартап – це підприємство, термін «стартапер» є, в певній мірі, синонімом слова «підприємець». Адже справжній повноцінний стартап є повноцінним бізнесом.

За родом занять і професії стартапер може бути не тільки бізнесменом, але займатися розробкою, проектуванням, бути інженером або економістом.

На сьогодні існує багато способів реалізації стартапів і перевтілення їх в успішний бізнес, який принесе дохід. Сприятливим фактором виникнення стартапів є неперворотність великих компаній. Останні успішно експлуатують вже існуючі продукти, а от створити нові виявляється досить нелегко. Тому великі компанії часто купують успішні стартапи. Успішність

стартапу залежить від наявності і поєднання трьох факторів: ідеї, виконавців та інвесторів.

Кожен стартап потребує певних фінансових вкладень, але підприємцям-початківцям знайти джерела фінансування для реалізації своїх ідей виявляється складно. Знайти зовнішнє джерело фінансування стартапа можливо, але необхідно лише знати нюанси таких пошуків. Основна проблема зовнішнього фінансування стартапів полягає в тому, що існує великий ризик неповернення засобів, що вкладаються в новий бізнес. Фінансування стартапів є однією з ключових тем для розуміння бізнесу і зміцнення фінансової грамотності.

Існують різні способи залучення інвестицій для початкового фінансування творчих стартапів. Перш ніж почати шукати джерела зовнішнього фінансування, спочатку потрібно розробити базову бізнес-модель. Незалежно від форми, в якій вона буде представлена, в тексті або графіці модель повинна надати відповіді на питання, які необхідні для висвітлення основного бачення про майбутнє креативне підприємство, в якому обов'язково буде визначення планування, потенційні клієнти, джерело доходів та стратегічні цілі, завдяки яким підприємство буде досягати успіху.

Перед початком залучення коштів та пошуків джерел зовнішнього фінансування необхідно визначитись з наступним:

1) Який обсяг стартового капіталу необхідний і до чого будуть залучені початкові внески?

2) Яким буде співвідношення залучених коштів, отриманих із зовнішніх джерел та власних капіталовкладень?

3) Яким є потенціал розвитку конкретного творчого стартапу?

4) Звідки надходитиме зовнішнє фінансування – від організацій/установ або фізичних осіб?

Вибір однієї з моделей фінансування стартапів є важливим моментом, оскільки від цього залежить майбутня доля проекту. Кожна з моделей, якій віддають перевагу, являє собою складне рішення, засноване на специфіці самої ідеї, інвесторів, ресурсів і можливостей.

До зовнішніх джерел фінансування відносяться залучений та позиковий капітал, до яких належать: кредиторська заборгованість, короткострокові та довгострокові кредити банків, небанківські залучені кошти (державний кредит, кредити міжнародних фінансово – кредитних інститутів, лізинг, комерційний кредит).

Використання позикового капіталу дозволяє істотно розширити обсяг господарської діяльності підприємства, забезпечити більш ефективно використання власного капіталу, прискорити формування різноманітних цільових фінансових коштів, а в кінцевому результаті – підвищити ринкову вартість підприємства. Залучений капітал, що використовується підприємством, характеризує у сукупності обсяг його фінансових зобов'язань (загальну суму боргу). Хоч основу будь-якого бізнесу складає власний капітал, на підприємствах ряду галузей економіки обсяг залучених коштів значно перевищує обсяг власного капіталу [1].

Зовнішнє фінансування може надходити від приватних осіб (члени сім'ї, друзі, донори, меценати-інвестори або краудфандинг) і від організацій (банки, фонди, державні установи та ін.)

Існує два основних види фінансування для нових підприємств: позиковий капітал та часткове фінансування.

Боргові інструменти належать до позикових коштів (як правило, у формі позики чи кредитів), які повертаються. Потрібно платити щомісячні платежі, але немає розбавлення власності.

Частка фінансових інструментів дозволяє збирати кошти шляхом продажу та відхилення частини майбутньої компанії на користь зовнішнього інвестора. Є розбавлення власності, що може призвести до втрати контролю над підприємством.

Саме тому підприємці віддають перевагу запозиченому капіталу, а не частковому фінансуванню.

Краудфандинг («народжування») означає мобілізацію коштів у формі численних пожертвувань від окремих осіб для запуску проекту чи заходу. Зазвичай фонд збирається через мережу Інтернет, і люди, і навіть організації можуть визначати суму, яку вони хочуть внести для реалізації цієї ініціативи.

Найпоширенішими способами залучення коштів за принципом грошового фінансування творчих стартапів є:

Пожертвування – коли багато людей надають невелику суму для підтримки проекту чи нового підприємства, вона має важливе соціальне значення, моральне чи етичне вплив.

Попереднє замовлення – коли клієнти/споживачі передплатять певний товар, випуск якого ще не розпочався, з метою стимулювання його виробництва.

Фінансування акцій або пайове фінансування відбувається тоді, коли низка людей

виступають як акціонерні інвестори, які інвестують невеликі суми в підприємство або проект на ранніх стадіях його формування.

Меценати-інвестори є ще одним способом залучення сторонніх фінансів. Це особи, які підтримують капітал для бізнесу в обмін на частку у статутному капіталі. Як правило, вони є спеціалістами, які виходять на пенсію, мають великий досвід підприємницького та управлінського характеру, які добре володіють відповідним бізнесом.

Венчурне фінансування розглядається під час, коли зовнішні інвестори надають кошти новим компаніям з великим потенціалом розвитку. Зазвичай це інвестиції у високотехнологічні галузі та інші галузі з високим потенціалом розвитку.

«Розумні гроші» є вигідною моделлю фінансування стартапу, оскільки інвестор не тільки викладає гроші, але й свої знання, досвід, зв'язки і розуміння ринку, та має необхідний рівень компетенції у галузі.

Модель «ЗД: домашні, друзі, дурні» передбачає, що на стадії створення своєї справи підприємцю-початківцю доводиться йти по фінансову допомогу до друзів і родичів [1].

Стратегічний інвестор здійснює великі вкладення в старпап-інвестування, але має на меті отримання постійного доходу, контроль над власністю та участь в управлінні об'єктом інвестування. Субсидії держави є фінансовою підтримкою державними орга-

нами, завдяки якій суб'єкт одержує пільги (прибутки). Для цього необхідно тільки мати гарну ідею, перекладену в бізнес-план.

Для деяких підприємств найбільш вигідним є використання внутрішніх джерел фінансування, тоді як для інших це зовнішнє. Але кожне підприємство має можливість вибрати власну схему та джерела фіксації, що є корисними для нього, і які залежать від форми організації бізнесу підприємств. Основними напрямками для покращення джерел фінансування на підприємстві можуть бути зменшення вартості активів, а саме зменшення дебіторської заборгованості та своєчасне погашення кредиторської заборгованості.

Фінансова діяльність підприємства повинна бути спрямована на забезпечення систематичного отримання та ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової та кредитної дисципліни, досягнення раціонального балансу між власними та залученими коштами, фінансової стійкості для ефективної роботи підприємства. Поки розмір додаткового доходу, який забезпечується шляхом запозичення, покриває витрати на обслуговування кредитів, фінансовий стан підприємства залишається стабільним.

Масштаби бізнесу компанії, її імідж і популярності серед інвесторів, загальноекономічна ситуація в країні і світі, стан ринку – ось головні чинники вибору моделі та зовнішніх джерел фінансування творчих стартапів.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О. Ф. (м. Суми, 24–26 квітня 2013 р.) : у 4 т. / за заг. ред. О. В. Прокопенко. Суми : Сумський державний університет, 2013. С. 113-114.
2. Тарасюк Г. М. Управління проектами. Київ : Каравела, 2004. 344 с.
3. Ткачук О.М. Назаренко Н.С. Формування економічного, морального і духовного потенціалу суспільства. Полтава : АСМІ, 2013. 54 с.
4. Mulino I. *Economia della Cultura*. Spain : Press, 2008. 23 p.
5. Roy A. J. *Sovereignty and Decolonization: Realizing Indigenous Self-Determination at the United Nations and in Canada*. Victoria : University of Victoria, 2001. 140 p.

REFERENCES:

1. Mulino I. (2008). *Economia della Cultura*. Spain : Press.
2. Prokopenko O. (2013). *Ekonomichni problemy staloho rozvytku : materialy Mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi, prysvyachenoyi pamyati prof. Balatskoho O. F.* [Economic problems of sustainable development: materials of the International Scientific and Practical Conference devoted to the memory of prof. Balatsky O. F.]. Sumy : Sumsky derzhavnyy universytet.
3. Roy A. (2001). *Sovereignty and Decolonization: Realizing Indigenous Self-Determination at the United Nations and in Canada*. Victoria : University of Victoria.
4. Tarasyuk, G. (2004). *Upravlinnya proektamy*. [Project Management]. Kyiv : Karavela.
5. Tkachuk O. Nazarenko N. (2013). *Formuvannya ekonomichnoho, moralnoho i dukhovnoho potentsialu suspilstva*. [Formation of economic, moral and spiritual potential of society]. Poltava: ASMI.