

ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ В РАЗНЫХ СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ, ИХ ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

*Муратов Амир Тимур улы
студент магистратуры 1-курса*

*Нурмухамедова Барно
доцент кафедры «Финансы и финансовые технологии»
Ташкентский государственный экономический университет
amirmuratov777@mail.ru*

Аннотация: в данной работе рассматриваются основные формы финансирования стартапов на различных стадиях их жизненного цикла — от этапа идеи до стадии роста и масштабирования. Особое внимание уделяется анализу соответствия источников финансирования уровню зрелости стартапа, степени риска и потребностям в капитале. В работе исследуются такие формы финансирования, как государственные гранты, инвестиции бизнес-ангелов, венчурное финансирование, краудинвестинг, а также участие в конкурсах стартапов. Раскрываются их ключевые преимущества и недостатки с точки зрения объема привлекаемых средств, влияния на структуру собственности, управленческого контроля и дополнительных нефинансовых эффектов, включая менторскую и инфраструктурную поддержку.

Ключевые слова: стартапов, государственные гранты, венчурные фонды, краудинвестинг, бизнес-ангелы, механизмы финансирования.

Введение. В условиях быстро меняющейся экономики и стремительного технологического прогресса финансирование стартапов становится критическим фактором их выживаемости и роста. На разных стадиях жизненного цикла — от идеи до масштабирования — стартапы имеют разные потребности в ресурсах и рисках, что требует адаптации форм финансирования. Понимание того, какие источники капитала доступны на pre-seed, seed и на стадиях роста, а также знание их преимуществ и ограничений, является ключом к разработке эффективной финансовой стратегии. Эта глава посвящена анализу форм финансирования стартапов в зависимости от стадии их развития: рассматриваются механизмы государственного инвестирования, венчурных фондов, бизнес-ангелов, краудинвестинга и участия в конкурсах стартапов, а также выявляются их сильные и слабые стороны применительно к различным фазам роста стартапа.

Основная часть. На самой ранней стадии развития, когда стартап существует лишь как концепция или идея, особенно важную роль играет государственное инвестирование, которое может быть выражено через гранты на

исследования и разработку, поддержка инкубаторов или льготные субсидии. Государственные программы дают возможность получить средства без отдачи доли, что сохраняет полный контроль основателей над проектом, и одновременно открывают доступ к инфраструктуре, экспертной помощи и государственным сетям. Однако конкуренция за такие гранты крайне велика, процедуры бюрократичны, и доступ к финансированию часто зависит от соответствия строгим критериям, установленным государственными программами, что может затянуть процесс и ограничить оперативность стартапа.

Когда проект переходит к стадии посева (seed), бизнес-ангелы становятся жизнеспособным источником капитала, поскольку они готовы вкладывать собственные средства в проекты с высоким уровнем неопределённости и небольшим уровнем зрелости. Ангел-инвесторы приносят не только деньги, но и менторство, отраслевые связи и опыт, что особенно ценно, когда команда стартапа ещё формируется. Плюсом такого финансирования является его гибкость — ангелы быстрее принимают решения, а сделки часто оформляются без громоздкой юридической структуры, что позволяет предпринимателям оперативно использовать средства. Минусом является ограниченный объём инвестиций: бизнес-ангелы редко способны предоставить такие ресурсы, как институциональные фонды, и часто их участие подразумевает значительное влияние на стратегию стартапа, что может приводить к конфликтам интересов или давлению на команду.



Рисунок 1. Этапы финансирования стартапов¹

¹ David Newton. [Understanding the Financing Stages](https://www.entrepreneur.com/article/214444). Entrepreneur.com (16 July 2001). Источник: wiki.ru

При достижении стадии роста и развития минимально жизнеспособного продукта венчурные фонды становятся основным источником внешнего капитала. Венчурное финансирование позволяет привлекать крупные суммы, необходимые для масштабирования, найма персонала, расширения на новые рынки или совершенствования продукта. Венчурные фонды обычно оценивают стартапы с точки зрения потенциала экспоненциального роста, поэтому они нацелены на компании, которые могут значительно увеличить выручку и быстро масштабироваться. Инвесторы обеспечивают не только деньги, но и стратегическое руководство, помощь в построении бизнес-модели, выходе на международные рынки и внедрении корпоративной культуры. С другой стороны, венчурные инвестиции часто идут с высокой ценой для основателей: значительное размывание доли, жёсткие условия в терминах управления, а также требование демонстрировать высокие темпы роста могут привести к напряжению между инвесторами и командой, особенно если цели стратегически различаются.

Параллельно с венчурным финансированием на стадии роста может быть использован краудинвестинг, представляющий собой механизм коллективного инвестирования, когда множество частных лиц вносят небольшие суммы в обмен на долю или будущую прибыль. Краудинвестинг даёт стартапам доступ к сообществу сторонников и инвесторов, демонстрируя рыночный интерес к проекту ещё до масштабирования. Эта форма финансирования особенно хорошо работает как валидация идеи: если множество инвесторов готово вложиться, это указывает на потенциальный спрос и подтверждает ценность бизнес-модели.

Основным преимуществом является то, что стартап не зависит от одного крупного институционального инвестора, а получает множество мелких вкладчиков, что распределяет риск. Однако сложность краудинвестинга заключается в необходимости организованной маркетинговой кампании, высокой прозрачности и регулярной отчётности перед большим числом инвесторов, а также в том, что не все платформы предоставляют значительные суммы, и успех кампании далеко не гарантирован.

Участие в конкурсах стартапов представляет собой ещё одну форму привлечения финансирования, особенно на ранних и средних стадиях. Конкурсы дают возможность получить не только капитал — в виде приза или гранта — но и признание, медийное внимание, экспертную оценку и доступ к инфраструктуре акселераторов или инвесторам. Выигрыш в конкурсе может существенно повысить доверие со стороны венчурных фондов или бизнес-ангелов, открывая двери к дальнейшим инвестициям. При этом подготовка к конкурсам требует значительных усилий: необходимо сформировать убедительный питч, разработать прототип или демонстрационный продукт, подготовить

презентационные материалы и бизнес-план, что может отвлекать команду от непосредственной разработки продукта и операций. Кроме того, конкурсы часто подразумевают жёсткую конкуренцию, и успех вовсе не гарантирован, что делает эту форму финансирования достаточно рискованной с точки зрения затрат времени и ресурсов.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки форм финансирования стартапов²

Форма финансирования	Преимущества	Недостатки
Государственное инвестирование	Средства без размывания доли; инфраструктура и эксперты; повышение доверия	Бюрократия; высокий конкурс; ограничение на целевое использование
Венчурные фонды	Крупные инвестиции; стратегическое управление; масштабирование	Размывание доли; жёсткие требования; высокий контроль
Бизнес-ангелы	Гибкие условия; быстрые решения; менторская поддержка	Ограниченные суммы; вмешательство в стратегию
Краудинвестинг	Доступ к широкой аудитории; подтверждение спроса; распределение рисков	Маркетинговые затраты; публичность; многосторонняя отчётность
Конкурсы стартапов	Финансирование без доли; эксперты; медийность; репутация	Конкуренция; подготовка; отвлечение от деятельности

Иллюстрацией этой многокомпонентной системы финансирования стартапов может служить схема (Рис. 1), на которой показаны стадии жизни стартапа — от идеи через MVP к масштабированию — и сопоставление с формами финансирования: на стадии идеи преобладают государственные гранты и собственные средства, на стадии seed — бизнес-ангелы и краудинвестинг, а на этапе роста — венчурные фонды и конкурсы. Такая модель визуализации помогает лучше осознать, что каждое финансирование соответствует конкретной фазе, отражает разные уровни риска и разные требования

² Галака А.К., Ростова А.С. Особенности инновационных стартап-проектов. Источник: <https://ownerlife.ru/osobennosti-innovatsionnyih-startap-proektov/>

инвесторов, и что успешный стартап, как правило, комбинирует несколько источников капитала.

Заключение. Подводя итог, можно сказать, что формы финансирования стартапов адаптированы под различные стадии их развития, и никакой универсальный механизм не подходит для всех фаз. Государственное инвестирование обеспечивает стартовый капитал без размывания долей, но требует строгого соответствия условиям и длительного процесса. Бизнес-ангелы приносят гибкость и менторство, но ограничены в объёме средств и могут влиять на стратегию проекта. Венчурные фонды дают крупные ресурсы и стратегическую поддержку, но налагают жёсткие требования и могут сильно изменять структуру собственности компании. Краудинвестинг позволяет вовлечь широкую аудиторию и протестировать рыночный интерес, хотя требует значительных маркетинговых усилий и ответственности перед многочисленными мелкими инвесторами. Участие в конкурсах стартапов дополнительно даёт не только финансирование, но и признание, экспертизу и возможности масштабирования, однако требует качественной подготовки и конкурирует с большим числом других проектов. Общая закономерность состоит в том, что оптимальная финансовая стратегия стартапа базируется на комбинировании разных форм финансирования, что позволяет минимизировать риски, повысить устойчивость и обеспечить гибкость по мере развития и роста проекта.

Список литературы:

1. David Newton. [Understanding the Financing Stages](#). Entrepreneur.com (16 July 2001). Источник: wiki.ru .
2. Галака А.К., Ростова А.С. Особенности инновационных стартап-проектов. Источник: <https://ownerlife.ru/osobennosti-innovatsionnyih-startap-proektov/>.
3. Траченко М.Б., Кожанова А.В.: *Специфика структуры финансирования стартапов на разных стадиях жизненного цикла*; «Экономика и бизнес» 2019.
4. Вартанова Л.А.: Источники финансирования малых инновационных компаний (стартапов); June 2017 [Global Markets and Financial Engineering](#) 4(2):83; https://www.researchgate.net/publication/322332833_Istocniki_finansirovania_malyh_innovacionnyh_kompanij_startapov.