

Шафеева Э.И.

Аспирант,

Башкирский государственный

педагогический университет им.М.Акмиллы

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФЬЮЧЕРСОВ И ФОРВАРДОВ ДЛЯ
ФИКСАЦИИ ЗАТРАТ В СТАРТАПАХ С ДЛИННЫМ
ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЦИКЛОМ**

Аннотация: В статье исследуются возможности применения фьючерсных и форвардных контрактов для фиксации затрат в стартапах с длительным производственным циклом. Грамотное хеджирование превращает непредсказуемые затраты в прогнозируемые, повышая инвестиционную привлекательность стартапа и позволяя сосредоточиться на операционных задачах

Ключевые слова: экономика стартапов, длинный производственный цикл, хеджирование, фьючерсные контракты, форвардные контракты, фиксация затрат, управление рисками

Shafeyeva E.I.

Graduate student,

Bashkir State Pedagogical

University named after M.Akmulla

**THE USE OF FUTURES AND FORWARDS TO FIX COSTS IN
STARTUPS WITH A LONG PRODUCTION CYCLE**

Abstract: The article explores the possibilities of using futures and forward contracts to fix costs in startups with a long production cycle. Competent hedging turns unpredictable costs into predictable ones, increasing

the investment attractiveness of a startup and allowing it to focus on operational tasks.

Keywords: startup economics, long production cycle, hedging, futures contracts, forward contracts, cost fixing, risk management

В мире стартапов с длинным производственным циклом, где от идеи до первой выручки проходят годы, управление финансовыми рисками становится вопросом выживания. Такие компании, как правило, работают в капиталоемких отраслях: биотехнологии, аэрокосмическая промышленность, сложное машиностроение или разработка новых материалов. Основная проблема здесь — разрыв во времени: затраты на закупку сырья, комплектующих или оборудования фиксируются сегодня, а доход от продажи готовой продукции поступит лишь через кварталы или даже годы. Волатильность цен на ресурсы может уничтожить даже самую тщательно продуманную бизнес-модель. Для фиксации затрат и снижения неопределенности стартапы активно используют производные финансовые инструменты — фьючерсы и форварды.

Фьючерсные контракты являются стандартизированными биржевыми инструментами. Для стартапа это означает прозрачность ценообразования, ликвидность и минимальный риск контрагента благодаря клиринговой палате. Например, производитель композитных материалов для авиации, которому через год потребуется крупная партия титановой стружки, может сегодня купить фьючерс на титан с поставкой через 12 месяцев. Цена фиксируется, и независимо от того, взлетит ли рынок на 40%, стартап заплатит оговоренную сумму, которая превращает непредсказуемую статью расходов в предсказуемую, что критически важно для финансового моделирования и отчетности перед венчурными инвесторами. Единственный минус — фьючерсы требуют внесения начальной и вариационной маржи, что отвлекает дефицитные денежные средства, которых у стартапа и так немного.

Форвардные контракты, в отличие от фьючерсов, являются внебиржевыми и настраиваются под конкретные нужды сторон, значит, идеальный инструмент для стартапов с уникальными требованиями к объему, сорту или срокам поставки. Например, биотехнологическая компания, разрабатывающая вакцину, может заключить форвард с поставщиком редких химических реагентов. Договор фиксирует цену и объем, но расчеты произойдут в будущем, без ежедневной маржинальной нагрузки. Однако здесь появляется риск дефолта контрагента: если поставщик обанкротится или решит пересмотреть сделку, стартап останется у разбитого корыта без судебной защиты, которая длится годами. Поэтому при выборе форварда критически важны тщательная проверка партнера и включение штрафных санкций за срыв обязательств. Финансовые инструменты срочного рынка — фьючерсы и форварды — позволяют стартапам с длинным производственным циклом зафиксировать затраты на сырье и комплектующие, снижая неопределённость денежных потоков. Однако эти инструменты принципиально различаются по механизму исполнения, ликвидности и уровню риска, что определяет их применимость в зависимости от специфики бизнеса. Рассмотрим таблицу 1, в которой представлена сравнительная характеристика фьючерсов и форвардов как инструментов хеджирования для стартапов.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика фьючерсов и форвардов как инструментов хеджирования для стартапов.

Критерий сравнения	Фьючерсы	Форварды
Тип торговли	Биржевые, стандартизированные контракты	Внебиржевые, индивидуальные договоры
Стандартизация	Полная: объём, срок, качество актива заданы биржей	Отсутствует: параметры согласовываются сторонами
Ликвидность	Высокая (возможность закрыть позицию в любой момент)	Низкая (выход из контракта — переговоры или неустойка)

Контрагент	Клиринговая палата биржи (риск дефолта практически отсутствует)	Конкретный поставщик или покупатель (кредитный риск контрагента)
Маржинальные требования	Есть (начальная и вариационная маржа, ежедневные платежи)	Отсутствуют (расчёт только при наступлении срока поставки)
Метод фиксации цены	Текущая рыночная цена и биржевая котировка на дату исполнения	Договорная цена, зафиксированная в контракте
Гибкость условий	Минимальная (нельзя изменить сорт, объём или дату)	Максимальная (возможна привязка к уникальным характеристикам)

Фьючерсы оптимальны для стартапов, которым нужна стандартная биржевая ликвидность и минимизация кредитного риска при работе с массовым сырьём, но они требуют резерва денежных средств под маргинальное обеспечение. Форварды, напротив, незаменимы для уникальных поставок, где важна кастомизация, но несут существенный риск контрагента и высокие транзакционные издержки.

Особую ценность эти инструменты приобретают при прогнозировании бюджета капитальных затрат. Стартап, строящий завод по производству твердотельных аккумуляторов, сталкивается с необходимостью закупить дорогостоящее оборудование, цены на которое зависят от цен на литий и кобальт. Используя комбинацию фьючерсов на металлы и форвардов на поставку линий от конкретного производителя, компания может зафиксировать 70–80% будущих затрат, что позволяет не бояться скачков рынка и сосредоточиться на инженерных и операционных задачах. Инвесторы видят такой подход как зрелое риск-менеджмент, что повышает шансы на получение следующего раунда финансирования.

Тем не менее, злоупотребление деривативами несет опасность. Если стартап перестрахуется и зафиксирует цены на слишком высоком уровне, а рынок упадет, он окажется в невыгодном положении по сравнению с конкурентами. Более того, неудачная спекулятивная позиция (например, покупка фьючерса не для хеджирования, а для заработка) может быстро

истощить ликвидность. Поэтому начинать стоит с минимального покрытия — не более 50% прогнозируемых затрат, постепенно увеличивая долю по мере роста уверенности в производственном плане[1,с.51].

На практике для стартапа с длинным циклом идеальна двухуровневая стратегия. Первый уровень — хеджирование базового сырья через биржевые фьючерсы (они дешевы, прозрачны и не требуют сложного юридического оформления). Второй уровень — форвардные контракты на уникальные комплектующие или услуги, где биржевого аналога нет. Управлять этим портфелем должен не бухгалтер, а специалист с опытом в товарных рынках, либо внешний консультант, оплачиваемый частью сэкономленных средств. В стартапах часто экономят на такой экспертизе, что приводит к катастрофическим перекосам. Также стоит помнить, что фьючерсы и форварды — это не панацея, а инструмент. Они не устраняют риск, а лишь обменивают рыночную неопределенность на кредитный и операционный риски. Для стартапа, где каждый рубль на счету, такой обмен может быть оправдан, если он позволяет точно рассчитать точку безубыточности и избежать ситуации "цена на входной ресурс выросла втрое, и мы банкроты".

Таким образом, в условиях, когда производственный цикл длится два-три года, а внешняя среда непредсказуема, грамотное хеджирование становится не роскошью, а единственным способом довести продукт до рынка, не потеряв его по пути в воронке затрат.

Использованные источники:

1. Уланов, В. Л. Технологическое предпринимательство : учебник для вузов / В. Л. Уланов, Е. Г. Лашкова, Е. В. Иванова ; под общей редакцией В. Л. Уланова. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 149 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20398-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/589866> (дата обращения: 18.06.2026).