

КРАУДФАНДИНГ І КРАУДІНВЕСТИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНІ ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ

Підприємства малого та середнього бізнесу завжди були ключовим сегментом ринкової економіки, оскільки вони формують конкурентне середовище та сприяють економічній стабільності країни, забезпечуючи адаптивність до мінливого ринкового середовища. Повномасштабна війна внесла кардинальні зміни у розвиток українського бізнесу. Компанії малого та середнього підприємництва гостро відчувають нестачу інвестицій, оскільки інвестиційний клімат є максимально ризикованим через економічну, політичну та безпекову ситуацію в країні. Доступ до джерел фінансування для багатьох підприємців залишається обмеженим, що створює значні труднощі, особливо під час реалізації інноваційної підприємницької діяльності та запуску стартапів. У таких умовах стає очевидним, що традиційних джерел фінансування недостатньо, і бізнесу потрібно шукати альтернативні варіанти, які допоможуть залучити необхідні кошти для розвитку. Серед альтернативних форм інноваційного фінансування варто відзначити краудфандинг і краудінвестинг – це два способи, які набули великої популярності у світі. Вони дозволяють залучати кошти від великої кількості людей, але відрізняються своїм підходом до винагороди інвесторів.

Розглянемо детальніше ключові особливості та відмінності цих сучасних методів фінансування бізнесу. Термін «*краудфандинг*» походить від двох англійських слів – «crowd» (натовп, спільнота) і «funding» (фінансування), що дослівно можна перекласти як «фінансування натовпом» або «спільне фінансування» [1, с.133]. Проаналізувавши особливості реалізації цієї моделі можемо зробити висновок, що це колективний збір коштів від великої кількості осіб для реалізації інноваційного проекту, організований на спеціальній онлайн-платформі. Його суть полягає в тому, що підприємці можуть отримати кошти на реалізацію своєї справи, без залучення інвесторів та власного капіталу [2]. Краудфандинг працює за принципом добровільного фінансування, коли люди вкладають гроші в проект, щоб підтримати ідею. Натомість вони можуть отримати символічні подарунки, ранній доступ до продукту або просто подяку від творців. Найчастіше цей формат використовують творчі, соціальні або технологічні проекти. Найбільшими краудфандинговими платформами у світі є: WhyDonate (Україна), JustGiving (Велика Британія), Goteo (Іспанія), Boomerang (Данія), Ulule (Франція), LoveItaly (Італія), Betterplace.org (Німеччина), Give&Fund (Греція), RaiseNow (Швейцарія), Invesdor (Фінляндія) [3]. Прикладом краудфандингу є відомий стартап Pebble, що розробляв розумні годинники, зібрав на платформі Kickstarter понад 20 мільйонів доларів, хоча розробники спочатку просили лише 100 тисяч.

Термін «*краудінвестинг*» походить від двох слів: «натовп» та «інвестиції». Це означає, що багато інвесторів роблять внески у великі проекти за допомогою різних форм інвестицій. Краудінвестинг, або як ми вияснили «колективне інвестування» — це спосіб залучення капіталу, коли велика кількість дрібних інвесторів об'єднують свої кошти для фінансування перспективних проектів. В обмін на це вони отримують частку в компанії або право на частину її прибутку. Цей формат більше приваблює тих, хто шукає можливість заробити на зростанні молодих компаній. Одним із прикладів краудінвестингу в Україні є інвестиційний проект «Сімейні молочні ферми», який на початок 2024 року пропонував інвесторам дохідність від 21% річних при мінімальному внеску від 65 тисяч гривень [4].

Краудінвестинг – чудовий варіант для стартапів і малого бізнесу, які шукають фінансування для розвитку та масштабування. Завдяки цьому формату підприємці можуть залучати кошти від великої кількості людей, не залежачи від одного великого інвестора чи банківських кредитів. Водночас краудінвестинг привабливий і для самих інвесторів, адже дає можливість вкладати гроші в перспективні проекти. Це може бути цікаво як досвідченим інвесторам, так і тим, хто лише починає, оскільки мінімальні суми вкладень звучать невеликі. Загалом цей формат об'єднує підприємців, які мають цікаві ідеї та інвесторів, готових вкласти кошти в проект для отримання прибутку у майбутньому.

В Україні поки що не існує повноцінної краудінвестингової платформи. Найчастіше інвестиційні синдикати формуються через венчурні фонди або бізнес-клуби, де об'єднуються зацікавлені у проекті інвестори.

Однак є окремі майданчики, які сприяють залученню інвестицій у різні проекти. Наприклад, на платформі InVenture вже реалізовувалися інвестиційні раунди, де кілька інвесторів вкладали кошти в перспективні бізнес-ідеї. Це свідчить про зацікавленість ринку в розвитку краудінвестингу, хоча поки що він не має такої популярності, як у західних країнах.

Якщо говорити про переваги та недоліки, то краудфандинг – це чудовий спосіб перевірити, чи дійсно твій проект потрібен комусь, протестувати попит на продукт ще до його запуску, зібрати перших прихильників і створити спільноту навколо ідеї. Але без якісного просування (реклами) про нього ніхто не дізнається, а якщо щось піде не так, спонсори можуть розчаруватись та втратити довіру. Деякі платформи передбачають повернення коштів у разі невдачі, але не завжди це можливо. Також існує ризик, що хтось підхопить ідею та реалізує її швидше або краще.

Краудінвестинг, у свою чергу, дозволяє залучити значно більше коштів і знайти реальних інвесторів, навіть якщо кожен із них вкладає відносно невеликі суми. Для інвесторів це чудова можливість отримати прибуток, вклавши гроші в перспективний бізнес чи проект. Вони можуть обирати різні проекти, оцінювати їхній потенціал, успіх та ставати співвласниками компаній, які їм подобаються. Але й ризиків тут більше: інвестори можуть втратити вкладені гроші, якщо бізнес не стане успішним (бізнеси та стартапи мають високий рівень невизначеності), а підприємці – частково втратити контроль над своєю компанією. Крім того, вийти з такого інвестування не завжди легко, адже акції або частки в бізнесі не завжди можна швидко та вигідно продати. Ще один важливий ризик – регуляторні обмеження. У різних країнах діють суворі правила щодо інвестицій, і недотримання цих вимог може призвести до юридичних проблем як для підприємців, так і для інвесторів.

Узагальнюючі проаналізовану інформацію, варто зазначити, що серед основних відмінностей, які можна виокремити між двома формами інноваційного фінансування малого та середнього бізнесу, є такі (табл.1):

Таблиця 1 – Відмінності між краудфандингом та краудінвестингом

	<i>Краудфандинг</i>	<i>Краудінвестинг</i>
<i>Цілі інвестування</i>	колективна грошова допомога в реалізації проекту з винагородою у вигляді продуктів, послуг або інших бонусів, які пропонує проект	пропонує пайову участь в реалізації проекту та отримання прибутку від його зростання
<i>Рівень ризикованості та дохідності</i>	низький рівень ризикованості при відсутності фінансового прибутку	високий рівень ризикованості при високому рівні дохідності
<i>Взаємини в реалізації проектів</i>	краудфаундери виступають спонсорами проекту	краудінвестори стають співвласниками проекту

Джерело: систематизовано авторами.

Проведене дослідження щодо особливостей використання та основних відмінностей між інноваційними формами інвестування малого і середнього бізнесу дозволило сформулювати основні висновки: краудфандинг та краудінвестинг це сучасні альтернативні способи залучення фінансування, які допомагають компаніям малого і середнього підприємництва залучати кошти у розвиток бізнесу без банківських кредитів. Краудфандинг підходить для підтримки ідей без фінансових ризиків, тоді як краудінвестинг дає змогу отримати частку в бізнесі, але передбачає вищі ризики.

Отже, важливим аспектом успішної краудфандингової або краудінвестиційної кампанії є побудова довіри до проекту та його ініціаторів. Це досягається завдяки прозорості діяльності, чіткому формулюванню мети та вигод для інвесторів або донорів. Крім того, слід приділяти увагу активній комунікації з потенційними учасниками та підтримці інтересу до проекту на всіх етапах його реалізації. Для максимізації результатів важливо створити привабливу презентацію, що враховує особливості цільової аудиторії. Успішний досвід використання цих інструментів у розвинутих країнах свідчить про їхню ефективність та перспективність. Однак варто враховувати, що обидва формати вимагають ретельного планування та просування, а їх успіх залежить від правильної стратегії та усвідомлення можливих викликів та ризиків.

Список використаних джерел

1. Тульчинська С., Солосіч О., Голуб М. Особливості краудфандінгу як різновиду інвестування. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип. 19. С. 132–140.
2. Що таке краудфандинг і для чого він потрібен? ZEN. URL: <https://www.zen.com/uk/blog/business-uk/crowdfunding-definition-and-purpose/> (дата звернення: 10.03.2025).
3. Платформи краудфандингу в Європі. WhyDonate. URL: <https://whydonate.com/uk/blog/platformy-kraudfandynhu-uevgori/> (дата звернення: 10.03.2025).
4. У 2023 році проект «Сімейні молочні ферми» залучив понад 28 млн грн від 209 інвесторів. Agrobusiness. URL: <https://agrobusiness.com.ua/v-2023-rotsi-proiekt-simeini-molochni-fermy-zaluchyv-ponad-28-mln-hrn-vid-209-investoriv> (дата звернення: 10.03.2025).