

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ФІНАНСУВАННЯ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

© 2017 **ЕРМАК С. О., КОСТАКОВА Л. Д., ПЛОТНИЦЬКА В. В.**

УДК ((336+005.411):334.722):005.342

Ермак С. О., Костакова Л. Д., Плотницька В. В.

Інноваційні форми фінансування створення і розвитку малого підприємництва

У малому бізнесі, на відміну від великих підприємств, питання пошуку і залучення фінансових ресурсів виникає як у процесі створення, розвитку, так і в процесі поточної діяльності. Підприємства малого бізнесу відчують досить високу потребу в залученні додаткових джерел фінансування. Метою цього дослідження є вивчення інноваційних форм фінансування створення і розвитку малих підприємств, їхніх переваг і недоліків. На сьогодні, крім традиційних способів залучення капіталу, таких як банківські кредити або публічне розміщення акцій серед зовнішніх інвесторів (IPO), існує ряд альтернативних варіантів. Серед них найбільш поширеними є гранти, міжнародні програми, кредити міжнародних банків і фінансових організацій, таких як ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development, англ. EBRD), МФК (International Finance Corporation, англ. IFC), НЕФКО (Nordic Environment Finance Corporation, англ. NEFCO), КfW (Kreditanstalt f?r Wiederaufbau), фандрайзинг, краудсорсинг, краудфандинг і залучення ангельських інвестицій. У статті детально досліджено два останніх шляхи фінансування: їх сутність, складові, позитивні та негативні риси, досвід застосування в Україні та світі. Дослідження показали, що краудфандинг підходить для розвитку бізнесу на ранніх стадіях, тобто для тих підприємств, яким потрібно, наприклад, завершити виготовлення прототипів і почати масове виробництво першого продукту. Бізнес-ангели можуть стати гарним вибором для підприємств, які вже мають постійну клієнтську базу та хочуть розвивати свій бізнес.

Ключові слова: мале підприємництво, джерела фінансування, краудсорсинг, краудфандинг, бізнес-ангели.

Рис.: 1. **Табл.:** 2. **Бібл.:** 14.

Ермак Світлана Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва і торгівлі, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Трамвайна, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: ermak@donnuet.edu.ua

Костакова Ліна Дмитрівна – старший викладач кафедри підприємництва і торгівлі, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Трамвайна, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: kostakova@donnuet.edu.ua

Плотницька Вероніка Валеріївна – студент, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського (вул. Трамвайна, 16, Кривий Ріг, Дніпропетровська область, 50005, Україна)

E-mail: plotnickaya97@mail.ru

УДК ((336+005.411):334.722):005.342

UDC ((336+005.411):334.722):005.342

Ермак С. А., Костакова Л. Д., Плотницкая В. В. **Инновационные формы финансирования создания и развития малого предпринимательства**

Yermak S. O., Kostakova L. D., Plotnitskaya V. V. **Innovative Forms of Financing the Creation and Development of Small Business**

В малом бизнесе, в отличие от крупных предприятий, вопрос поиска и привлечения финансовых ресурсов возникает как в процессе создания, развития, так и в процессе текущей деятельности. Предприятия малого бизнеса испытывают достаточно высокую потребность в привлечении дополнительных источников финансирования. Целью данного исследования является изучение инновационных форм финансирования создания и развития малых предприятий, их преимуществ и недостатков. На сегодняшний день, помимо традиционных способов привлечения капитала, таких как банковские кредиты или публичное размещение акций среди внешних инвесторов (IPO), существует ряд альтернативных вариантов. Среди них наиболее распространенными являются гранты, международные программы, кредиты международных банков и финансовых организаций, таких как ЕБРР (European Bank for Reconstruction and Development, англ. EBRD), МФК (International Finance Corporation, англ. IFC), НЕФКО (Nordic Environment Finance Corporation, англ. NEFCO), КfW (Kreditanstalt f?r Wiederaufbau), фандрайзинг, краудсорсинг, краудфандинг и привлечение ангельских инвестиций. В статье подробно исследованы два последних пути финансирования: их сущность, составляющие, положительные и отрицательные черты, опыт применения в Украине и мире. Исследования показали, что краудфандинг подходит для развития бизнеса на ранних стадиях, то есть для тех предприятий, которым требуется, например, завершить изготовление прототипов и начать массовое производство первого продукта. Бизнес-ангелы могут стать хоро-

For small enterprises, unlike large ones, the issue of fundraising emerges both in the process of their creation, development and current activity. Small enterprises are experiencing quite a high demand for additional sources of financing. The aim of the research is to study innovative forms of financing the creation and development of small enterprises, their advantages and disadvantages. At present in addition to traditional ways of raising capital, such as bank loans or public offering of shares among external investors (IPOs), there exist a number of alternative options. Among them the most common are grants, international programs, loans from international banks and financial institutions, such as EBRD (European Bank for Reconstruction and Development), IFC (International Finance Corporation), NEFCO (Nordic Environment Finance Corporation), KfW (Kreditanstalt f?r Wiederaufbau), fundraising, crowdsourcing, crowdfunding, and angel investment. The article studies in detail the last two ways of financing: their essence, components, positive and negative features, experience of application in Ukraine and the world. The research shows that crowdfunding is suitable for business development at the early stages, that is, for those enterprises that require, for example, to complete prototyping and start mass production of their first product. Business angels can be a good choice for enterprises that already have a permanent customer base and want to grow their business.

Keywords: small business, sources of financing, crowdsourcing, crowdfunding, business angels.

Fig.: 1. **Tbl.:** 2. **Bibl.:** 14.

шим выбором для предприятий, у которых уже есть постоянная клиентская база и которые хотят развивать свой бизнес.

Ключевые слова: малое предпринимательство, источники финансирования, краудсорсинг, краудфандинг, бизнес-ангелы.

Рис.: 1. Табл.: 2. Библ.: 14.

Ермак Светлана Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры предпринимательства и торговли, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Трамвайная, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

E-mail: ermak@donnuet.edu.ua

Костакова Лина Дмитриевна – старший преподаватель кафедры предпринимательства и торговли, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Трамвайная, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

E-mail: kostakova@donnuet.edu.ua

Плотницкая Вероника Валерьевна – студент, Донецкий национальный университет экономики и торговли им. М. Туган-Барановского (ул. Трамвайная, 16, Кривой Рог, Днепропетровская область, 50005, Украина)

E-mail: plotnickaya97@mail.ru

Yermak Svitlana O. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Business and Trade, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Tramvaina Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: ermak@donnuet.edu.ua

Kostakova Lina D. – Senior Lecturer of the Department of Entrepreneurship and Trade, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Tramvaina Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: kostakova@donnuet.edu.ua

Plotnitskaya Veronika V. – Student, Donetsk National University of Economy and Trade named after M. Tugan-Baranovsky (16 Tramvaina Str., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50005, Ukraine)

E-mail: plotnickaya97@mail.ru

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Мале підприємство виступає одним із провідних секторів ринкової економіки. Роль малого підприємства полягає головним чином у вирішенні питання зайнятості та створенні додаткових робочих місць, сприянні структурній перебудові економіки, зміцненні економічної бази регіонів, збільшенні загальних обсягів виробництва, створенні сприятливого середовища для розвитку конкуренції, стимулюванні впровадження досягнень науково-технічного прогресу та формуванні нового соціального прошарку підприємців – власників.

У малому бізнесі, на відміну від великих підприємств, питання пошуку та залучення фінансових ресурсів виникає як у процесі створення, розвитку, так і в процесі поточної діяльності. Нестача оборотного капіталу є однією з найбільш поширених проблем у малому підприємстві. На практиці нові або невеликі підприємства не в змозі фінансувати інноваційну діяльність тільки за рахунок внутрішніх ресурсів, оскільки це доволі складно і ризиковано, тому вони звертаються до зовнішніх джерел [11]. Отже, підприємства малого бізнесу відчують досить високу потребу в залученні додаткових джерел фінансування.

Аналіз останніх публікацій з досліджуваної проблеми. У науковій економічній літературі значну кількість робіт присвячено проблемам розвитку малого підприємства, зокрема, це праці Т. Бережного, В. Вишневського, А. Гринюка, В. Збарського, А. Крисоватого, В. Кобилко, Т. Меркулової, С. Румянцевої та ін. Аналізу проблем фінансової підтримки малого бізнесу, інноваційних форм його фінансування, а саме питанням краудсорсингу та венчурного інвестування присвячені наукові праці вітчизняних вчених, зокрема: О. Бабики [10], О. Дудкіна, Ю. Петрушенка [7], Б. Сас, Г. Спяк [12] та ін. Проте проблема активізації інноваційних форм фінансування малого підприємства в Україні потребує подальших досліджень.

Мета роботи полягає у дослідженні інноваційних форм фінансування створення і розвитку малих підприємств, їхніх переваг і недоліків.

Виклад основних результатів і їх обґрунтування. На сьогодні, крім традиційних способів залучення капіталу, таких як банківські кредити або публічне розміщення акцій серед зовнішніх інвесторів (IPO), існує ряд альтернативних варіантів. Серед них найбільш поширеними є гранти, міжнародні програми, кредити міжнародних банків і фінансових організацій, таких як ЄБРР (European Bank for Reconstruction and Development, англ. EBRD), МФК (International Finance Corporation, англ. IFC), НЕФКО (Nordic Environment Finance Corporation, англ. NEFCO), КfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), фандрайзинг, краудсорсинг, краудфандинг і залучення ангельських інвестицій. Для створення малого бізнесу, наприклад, в кондитерській галузі, пропонуємо скористатися одним із двох останніх видів фінансування. Який спосіб фінансування буде доступний тому чи іншому проекту: краудфандинг або ангельське інвестування – вибір досить складний. Обидва варіанти мають свої позитивні та негативні сторони. Якщо організувати мале підприємство, виводити на ринок нові продукти, технології або послуги, важливо ретельно оцінити свої можливості та зупинитися на варіанті, найбільш відповідному для певної ситуації.

Бізнес-ангел – приватний інвестор, який вкладає гроші в інноваційні проекти на ранніх етапах розвитку бізнесу в обмін на повернення вкладень і частку в капіталі. Разом із венчурними капіталістами бізнес-ангели складають клас інвесторів венчурного бізнесу, які не позичають гроші, як банк (боргове фінансування), а надають гроші, зв'язки та досвід в обмін на частку акцій в новій компанії (часткове фінансування). Інвестиційна діяльність бізнес-ангелів пов'язана з високим рівнем інвестиційного ризику (англ. Venture – ризикований захід). Відмінною особливістю бізнес-ангелів є те, що вони фінансують проекти на

початкових стадіях їх розвитку, тобто на етапі посіву та стартапу (стадії розвитку венчурної компанії – «посівна» (seed) і початкова (start-up)). У першому випадку йдеться тільки про бізнес-ідею, яку можна втілити в життя, але вона ще потребує наукових розробок, вивчення ринку, розробки концепції розвитку тощо. А на стадії стартапу компанія вже створена, але виробництво та продаж поки не почалися [9]. Ангельські інвестиції є головним джерелом фінансування стартапів у Європі. У 2013 році бізнес-ангели інвестували 5,5 млрд євро в проекти на ранніх стадіях, що на 8,7 % більше порівняно з 2012 роком, йдеться в звіті European Business Angels Network (EBAN). Європейськими інвесторами, яких налічується понад 271 тис., за минулий

рік були закриті 33 430 угоди. За обсягами ангельських інвестицій у Європі лідирує Великобританія (84,4 млн євро), за нею йдуть Іспанія (57,6 млн євро) і Росія (41,8 млн євро). Україна в цьому рейтингу не представлена [1].

Щодо ситуації на ринку України, експерти розходяться в оцінці загальної суми венчурних інвестицій за 2016 рік. За словами Євгена Сисоєва з AVentures, вона точно більше 50 млн дол. США, але менше 100 млн дол. США (падіння від 2015 рівня в 130 млн дол. США). Інші оцінки скромніші: від 20 млн дол. США до 30 млн дол. США [2]. В Україні працюють не так багато українських фондів, які вкладають кошти в українські проекти, основні з них наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Діяльність інвестиційних фондів України в 2016 році

| Назва інвестиційного фонду | Характеристика діяльності |
|----------------------------|--|
| Digital Future | Вже в 2015 році він став одним з найактивніших інвесторів на локальному ринку. Digital Future в 2016 відкрила 11 угод з сумарним обсягом інвестицій понад \$ 4 млн, збільшивши портфель втричі. Для фінансування фондом розглядаються проекти виключно в рамках його інвестиційного фокусу - це такі сфери, як AdTech, SaaS, AI, Digital Marketing, IT Security |
| TA Ventures | Станом на 1 грудня 2016 року TA Ventures зробив 10 інвестицій у проекти в різних географіях. Таким чином, на сьогодні у TA Ventures 97 портфельних компаній і 23 екзит. Решта інвестицій не є публічними. Угоди фонду за минулий рік включали роботу з CrossEngage, iTravel, eTachki, CUJO, Evtiko, Clark, Tandem Bank, Elemental Machines і Wunderflats |
| AVentures Capital | В лютому 2016 року український Petcube привернув новий раунд в розмірі \$ 2,6 млн. Інвесторами стали Almaz Capital і AVentures Capital, які раніше вклали в стартап \$ 1,1 млн. У раунді брав участь і легендарний бізнес-інкубатор Y Combinator |
| TMT Investments | Цей фонд був досить активним на українському ринку в 2016 році. З помітних угод треба зазначити частковий екзит фонду з українського фотобанку Depositphotos, який приніс фонду \$ 5,8 млн. Також фонд спільно з Digital Future вклав \$ 1 млн в українську платформу для організаторів івентів Attendify і \$ 300 000 – в стартап Sixa. Загальна оцінка всіх інвестицій фонду за рік у проекти з українським корінням – \$ 1,5 млн |
| Noosphere Ventures | На українському ринку в 2016 році у фонду було дві знакові угоди. Це січнева домовленість із засновником Thynс Iзі Голдвассер про те, що, крім раунду інвестицій з боку Noosphere Ventures, буде відкритий R & D-центр проекту в Україні. У лютому цього року фонд інвестував у проект систем обробки супутникових даних, який тепер носить назву EOS. У фонду був ряд угод на міжнародному ринку, але їх умови та суми в компанії не розголошують |
| SMRK | В 2016 році SMRK брала участь в наступному раунді проекту Allset, заснованого Стасом Матвієнко, а також – у раунді інвестицій у фінно-український стартап Madberry |

Згідно з щорічним оглядом Української асоціації венчурного капіталу та прямих інвестицій (UVCA) кількість інвестицій в інноваційні компанії в Україні в 2016 році зросла на 32 % – до 87 угод. У 2016 році в Україні було укладено 87 інвестиційних угод з українськими інноваційними компаніями, що на 32 % більше за показник 2015 року [13].

В огляд увійшли дані за венчурними, прямими й ангельськими інвестиціями в компанії. Згідно з оглядом UVCA загальна сума інвестицій у 2016 році склала 88 млн дол. США, та понад 400 млн дол. США – загалом за останні 5 років.

Особливістю інвестиційного ринку в 2016 році стало те, що інвестори були більш сконцентровані на вкладенні коштів у компанії на початковому, посівному (Seed) етапі. Таких угод було 73, а середній розмір інвестиції в одну компанію склав більше 500 тис. дол. Можна очікувати, що

компанії, які зараз отримали «стартовий капітал», будуть у майбутньому залучати інвестиції великих обсягів [13].

У сучасних умовах розвитку України визначено складності в залученні іноземних інвестицій, а саме: доступ до такого фінансування практично залишається закритим для основної частини малого та середнього бізнесу, отримання фінансових кредитів здебільшого не призначено для населення, а держава обмежена в коштах і фактично не підтримує невеликі підприємства.

Краудсорсинг походить від англ. «crowdsourcing»: crowd – «натовп» і sourcing – «пошук, залучення ресурсів». Під цим терміном можна розуміти модель бізнесу, яка заснована на залученні «натовпу», тобто волонтерів, до виробництва і розповсюдження товарів і послуг, а також до пропозиції своїх ідей або вирішення певних проблем [3]. Інакше кажучи, краудсорсинг можна характеризувати як

рішення поставленого завдання групою добровольців, які працюватимуть спільно. Зазвичай координація дій цієї групи відбувається в інтернеті на спеціально створених для цього майданчиках. На сьогодні у світі існує велика кількість проектів, які здійснено за допомогою краудсорсингу. Типовим прикладом краудсорсингу може слугувати створення «Вікіпедії» (загальнодоступної вільної багатомовної онлайн-енциклопедії), коли волонтери з різних країн наповнюють цю бібліотеку новою інформацією та редагують її без відшкодування оплати праці. Цю роботу можна класифікувати як роботу у свій вільний час, з метою здобуття досвіду або зв'язків, або просто як хобі.

Краудфандинг (Crowdfunding) розглядається як окремих випадок краудсорсингу. Він полягає у залученні фінансових ресурсів від великої кількості людей (від англ. Crowd – натовп і Funding – фінансування) з метою реалізації продукту або послуги, допомоги нужденним, проведення заходів, підтримки як фізичних, так і юридичних осіб тощо. Вважається, що термін «краудфандинг» з'явився одночасно з терміном «краудсорсинг» в 2006 році, і його автором є Джефф Хауї (Jeff Howe), однак саме явище народного фінансування з'явилося значно давніше. Досить згадати будівництво статуї свободи в Нью-Йорку, кошти на яку збирали всім народом [4]. Краудфандинг є відносно новим методом фінансування проектів за допомогою Інтернету. Після вдалих втілень у галузі некомерційних культурних і соціальних проектів краудфандинг набирає свою силу і у галузі фінансування стартапів і локальних бізнесів. Соціальні медіа відіграють не останню роль у розвитку і просуванні краудфандингу. Facebook, ВКонтакте, Twitter, спеціалізовані сайти є найважливішими інструментами для обміну інформацією про краудфандингові проекти та сприяють перетворенню соціального капіталу на капітал фінансовий. Соціальні мережі дозволяють створювати контент, поширювати його і, звичайно, обговорювати, проходячи той же ланцюг звичних посередників.

Краудфандинг можна розподілити за такими формами: фінансування з частковою участю в капіталі, фінансова позика, фінансування в обмін на винагороду і соціальний краудфандинг, заснований на пожертвуванні (рис. 1).

| | |
|-----------------------|--|
| Часткова участь | ▪ crowdcube.com |
| Фінансовий займ | ▪ fundingcircle.com ▪ lendingclub.com |
| В обмін на винагороду | ▪ kickstarter.com ▪ indiegogo.com |
| Пожертвування | ▪ KIVA.org ▪ causes.com |

Рис. 1. Форми краудфандингу

Часткова участь. Мабуть, це найбільш передова форма краудфандингу, де як винагороду спонсор (інвестор) отримує частину власності, акції підприємства, дивіденди або право голосування на загальних зборах акціонерів. Але

на ряду з найбільш інноваційною формою краудфандингу цей підхід є одночасно і найбільш обговорюваним і суперечливим, тому що зачіпає організаційно-правову форму підприємства та пов'язаний з підвищеним ризиком для інвесторів [5].

Заснований в 2010 році Crowdcube являє собою новий етап розвитку бізнес-інвестування. Crowdcube пропонує інноваційний спосіб фінансування стартапів, а також зростаючих бізнесів в обмін на частини в компаніях. При цьому інвесторами виступають звичайні люди. Залучаючи велику кількість інвесторів, кожен із яких вкладає невелику суму грошей, стартап вирішує проблему фінансування і йому вже не треба звертатися до венчурного капіталу. Щоб зробити оцінку і Due Diligence проекту для інвестора простіше, всі заявки проходять ретельну перевірку з боку Crowdcube. Більше того, кожен проект повинен містити докладний бізнес-план на три роки вперед із детально розписаними фінансовими планами. Фінансуючи проект, інвестор в обмін отримує певну кількість звичайних акцій. Більше того, інвестування не обкладається жодними комісійними, які зазвичай супроводжують покупку акцій за допомогою брокера [6].

Фінансовий займ. Фінансовий займ ділиться на два блоки: фінансування юридичних осіб і фінансування фізичних осіб. Платформ, які працюють у сегменті кредитування юридичних осіб, менше, проте обсяг акумульованих коштів також всеяє повагу. Зокрема, лідер ринку Великобританії платформа Funding Circle допомогла залучити від фізичних осіб більше \$ 250 млн. Кредитування фізичних осіб може існувати як у вигляді народного кредитування, так і у вигляді P2P-кредитування, коли позичальник спілкується ні з знеособленою масою людей, а з безпосереднім кредитором. Краудфандингова платформа в цьому випадку виступає як посередник і певною мірою є гарантом всієї процедури. Першою краудфандинговою платформою (ще до появи самого терміна), яка працює за принципом кредитування, стала британська Zora. Серед інших успішних проектів можна також виділити Smava в Німеччині, Babyloan у Франції і величезну кількість інших платформ [4].

У ролі лідера ринку закріпилася американська платформа Lending Club, яка з 2007 року по жовтень 2013 року збрала більше 2,7 млрд дол. США. Корпорація Google оголосила про покупку міноритарного пакета акції платформи Lending Club, тим самим ще більше підвищивши ставки у грі. Нещодавно Lending Club вийшла на IPO, що принесло платформі 1 млрд дол. США після реалізації опціону перерозподілу. Крім того, вже в 2015 році Google і Lending Club підписали партнерську угоду, метою якої є зниження вартості сервісних зборів при отриманні фінансування партнерами Google.

В обмін на винагороду. Найуспішнішою платформою, яка працює за принципом нефінансової винагороду і, зокрема, пропонує модель попередніх замовлень, є платформа Kickstarter (кікстартера), яка тільки за 2012 рік збрала 320 млн дол. США, а на сьогодні вже пододала позначку в 1,5 млрд дол. США. Для залучення уваги до проекту власник повинен придумати та запропонувати різні винагороди, наприклад, готовий екземпляр, ігри, комікси або книги.

Якщо проект не зібрав потрібну кількість коштів на певний термін, то гроші повертаються жертводавцям. Від

залучених коштів Kickstarter бере собі лише 5 %. В принципі, все дуже чесно. Однак у той же час до сайту існує критика в його, нібито, зайвій комерціалізації: що це, дійсно соціальна платформа або ж звичайний магазин передоплати продуктів мистецтва, які сподобалися? Також вважається, що більшою популярністю на ресурсі користуються товари, які так чи інакше орієнтовані на користувачів продукції Apple. Ще одна світова краудфандингова платформа – Indiegogo. На ній не існує обмежень по типу проектів. Вони можуть бути як технологічними, розважальними, освітніми, так і просто благодійними. На відміну від Kickstarter, на цій платформі немає географічних обмежень зі створення кампанії і фінансування, йому лише потрібно мати легальний рахунок у банку.

Пожертвування. Окремим випадком кредитування фізичних осіб є модель соціального кредитування (пожертв). Вона характеризується номінальними відсотками по кредиту або їх повною відсутністю. Основне призначення подібних кредитів – це надання допомоги бідним і нужденним верствам населення, насамперед у країнах, що розвиваються. Найбільшим представником цієї моделі є платформа KIVA, через яку пройшло більше \$ 500 млн кредитів. Необхідно підкреслити, що йдеться саме про кредити, а не про благодійність. Отримані позики необхідно повертати [7].

Громадяни України теж досить активно долучились до новітніх технологій презентації своїх ідей і збору коштів як шляхом використання іноземних краудфандингових веб-сайтів, так і власних українських. Так, ряд проектів набули досить широкої популярності у світі та зібра-

ли значні суми для фінансування. Наприклад, з останніх проектів: українська компанія SmartAtoms виставила для збору коштів на сайті Kickstarter свій проект виробництва «розумного» світлодіодного дисплея LaMetric та отримала близько 258 тис. дол. США. Також найбільш відомими українськими проектами є Petcube – робот для ігор з домашніми тваринами Олександра Нескіна, який отримав на Kickstarter близько 250 тис. дол. США, при тому, що 100 тис. стартап зібрав лише за один тиждень; Sorperino – плеєр VOX для Mac OS Івана Абламського, який отримав більше 400 тис. дол. США, та спалах для смартфонів iBlazr Владислава Тисленка, для збору якого було заявлено суму у 58 тис. дол. США та зібрано лише за 10 днів, в результаті – отримано більше 152 тис. дол. США [14].

Частина народного кредитування за 2014 рік склала майже 50 % від усієї структури доходів ринку краудфандингу у світі та має всі шанси стати драйвером зростання в подальшому. В Україні інтернет-краудфандинг тільки починає розвиватися. Піонерами в цій сфері були «Українська біржа благодійності», запущена Фондом Віктора Пінчука, «X-Ideas» від «Nescafe» і сайт «Велика Ідея». Найбільш популярною українською краудфандинговою платформою є «Спільнокошт» на сайті «Велика Ідея». Вона побудована за принципом кікстартера learn and do. Досить характерним є те, що редизайн сайту «Велика Ідея», в результаті якого запрацював інструмент краудфандингу, сам був профінансований шляхом краудфандингу на суму 38260 грн [8]. Проте наведені варіанти фінансування – ангельські інвестиції і краудфандинг – мають свої плюси та мінуси, згруповані в табл. 2.

Таблиця 2

Плюси та мінуси джерел фінансування малого підприємництва

| Краудфандинг | Ангельські інвестиції |
|--|--|
| Плюси | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ дає доступ до фінансування, не вимагаючи постачати спонсорам акції вашої компанії; ▪ можливість отримати запропонований продукт до виходу на ринок; ▪ можливість залучення СМІ, підвищення популярності; ▪ отримання величезної кількості зворотної інформації про якість вашого продукту і тих деталей, які можуть бути поліпшені в майбутньому | <ul style="list-style-type: none"> ▪ якщо ваша компанія вже має певний дохід, інвестиції можуть вивести вашу діяльність на наступний рівень. Ви можете отримати гроші для запуску нового продукту або маркетингової кампанії, щоб збільшити охоплення аудиторії; зацікавленість бізнес-ангелів у вашому успіху, пропонування наставництва та іншої допомоги підприємцям; ▪ вам не потрібно самостійно відправляти сотні перків своїм спонсорам і витратити на це гроші |
| Мінуси | |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ стягування комісії з успішних проектів, процесингові збори платіжних систем (сумарно близько 7–10 %); ▪ недолік цінного керівництва та наставництва, які, як правило, привносять в керівництво проектом бізнес-ангели; ▪ краудфандинг досить обмежений щодо фінальної суми зборів; ▪ відсутність в Україні спеціального законодавства, яке регулює краудфандинг як окремий вид діяльності, тому в одержувача можуть виникнути складнощі з оподаткуванням і різними формальностями | <ul style="list-style-type: none"> ▪ передача іншим людям частини акцій вашої компанії; ▪ не підходить для вашого стартапу, якщо ви плануєте зберегти контроль над бізнесом протягом тривалого часу або якщо ви хочете повної свободи дій у керівництві своєю компанією |

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, можна дійти висновку, що краудфандинг підходить для розвитку бізнесу на ранніх стадіях, тобто для тих під-

приємств, яким потрібно, наприклад, завершити виготовлення прототипів і почати масове виробництво першого продукту. Якщо йдеться про прості проекти та невеликий

обсяг фінансування, краудфандингові платформи – ідеальне місце для початку просування підприємства. Бізнес-ангели можуть стати гарним вибором для підприємств, які вже мають постійну клієнтську базу і хочуть розвивати свій бізнес. Такі інвестори можуть забезпечити великі вкладення в розвиток малого бізнесу та принести молодій компанії свій безцінний досвід. В цьому випадку треба чітко усвідомити, який відсоток акцій ви готові передати в чужі руки, і чи зможете ви бути досить гнучкими, щоб задовольнити потреби своїх інвесторів.

Отже, прийняття рішення про той чи інший спосіб фінансування малого підприємництва, може бути дуже непростим. Кожен із цих варіантів має хороші та погані наслідки, які значно варіюються залежно від стартових даних компанії.

ЛІТЕРАТУРА

1. Ангельские инвестиции – рулетка для богатых? URL: http://finosvita.com.ua/ru/news/all_news/Angelskie-investicii-ruletka-dlya-bogatykh.htm
2. Итоги-2016: самые активные инвесторы года. URL: <http://ain.ua/itogi-2016-samyie-aktivnyye-investory-goda>
3. Так появился неологизм – Краудсорсинг. URL: <http://crowdsourcing.ru/article/tak-poyavilsya-crowdsourcing>
4. Что такое краудсорсинг? URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
5. Краудфандинг завойовує світ! URL: [http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj\[news_id\]=2103177](http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj[news_id]=2103177)
6. Краудинвестинговая платформа CROWDCUBE! URL: <http://crowdsourcing.ru/sites/109/>
7. Петрушенко Ю. М., Дудкін О. В. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проектів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. № 1. С. 172–182.
8. Створення Спільнокошту на Великій Ідеї. URL: <http://biggggidea.com/project/18>
9. БИЗНЕС-АНГЕЛ, БИЗНЕС-АНГЕЛЫ. URL: <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels/>
10. Бавико О. Є., Нещеретов О. М. Соціальні технології в економіці знань: менеджмент ідей, краудсорсинг, форсайт. *Економіка і управління*. 2015. № 3. С. 85–91.
11. Єрмак С. О., Лісниченко О. О. Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні // *Ефективна економіка*. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4034>
12. Сас Б. Б., Спьяк Г. І. Розвиток системи венчурного фінансування в Україні. *Економічний аналіз: зб. наук. пр.* 2014. Т. 18, № 1. С. 195–202.
13. Ukrainian Venture Capital and Private Equity overview 2016. URL: <http://uvca.eu/ua/news/the-number-of-deals-with-ukrainian-companies-has-risen>
14. 10 самых перспективных украинских стартапов. URL: <http://ain.ua/2014/01/14/507167>

REFERENCES

- "Angelskiye investitsii - ruletka dlya bogatykh?" [Angel investing - roulette for the rich?]. http://finosvita.com.ua/ru/news/all_news/Angelskie-investicii-ruletka-dlya-bogatykh.htm
- "BIZNES-ANGEL, BIZNES-ANGELY" [BUSINESS ANGEL, BUSINESS ANGELS]. <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels/>
- Bavyko, O. Ye., and Neshcheretov, O. M. "Sotsialni tekhnologii v ekonomitsi znan: menedzhment idey, kraudsorsynh, forsait" [Social technologies in the knowledge economy: the management of ideas, crowdsourcing, foresight]. *Ekonomika i upravlinnia*, no. 3 (2015): 85-91.
- "Chto takoye kraudsorsing?" [What is crowdsourcing?]. http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing
- "Itogi-2016: samyye aktivnyye investory goda" [The end-2016: the most active investors year]. <http://ain.ua/itogi-2016-samyie-aktivnyye-investory-goda>
- "Kraudininvestingovaya platforma CROWDCUBE!" [Crowdfunding platform CROWDCUBE!]. <http://crowdsourcing.ru/sites/109/>
- "Kraudfandinh zavoiovuevit!" [Crowdfunding is conquering the world!]. [http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj\[news_id\]=2103177](http://helpidea.demo.cv.ua/news/view?obj[news_id]=2103177)
- Petrushenko, Yu. M., and Dudkin, O. V. "Kraudfandynh yak innovatsiyni instrument finansuvannia proektiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku" [Crowdfunding as an innovative tool for financing projects for socio-economic development]. *Marketynh i menedzhment innovatsii*, no. 1 (2014): 172-182.
- "Stvorennia Spilnokoshthu na Velykii Idei" [The establishment of a Joint Costa on the Big Ideas]. <http://biggggidea.com/project/18>
- Sas, B. B., and Spiak, H. I. "Rozvytok systemy venchurnoho finansuvannia v Ukraini" [Development of system of venture financing in Ukraine]. *Ekonomichniy analiz* vol. 18, no. 1 (2014): 195-202.
- "Tak poyavilsya neologizm - Kraudsorsing" [So there was a neologism - Crowdsourcing]. <http://crowdsourcing.ru/article/tak-poyavilsya-crowdsourcing>
- "Ukrainian Venture Capital and Private Equity overview 2016" <http://uvca.eu/ua/news/the-number-of-deals-with-ukrainian-companies-has-risen>
- "10 samykh perspektivnykh ukrainskikh startapov" [10 most promising Ukrainian startups]. <http://ain.ua/2014/01/14/507167>
- Yermak, S. O., and Lisnichenko, O. O. "Dzherela finansuvannia innovatsiynoi diialnosti v Ukraini" [Sources of financing innovative activities in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4034>.