



**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

# ТЕМА 11. СУЧАСНІ МЕТОДИ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ

---

Віталій РИСІН,

доктор економічних  
наук, професор

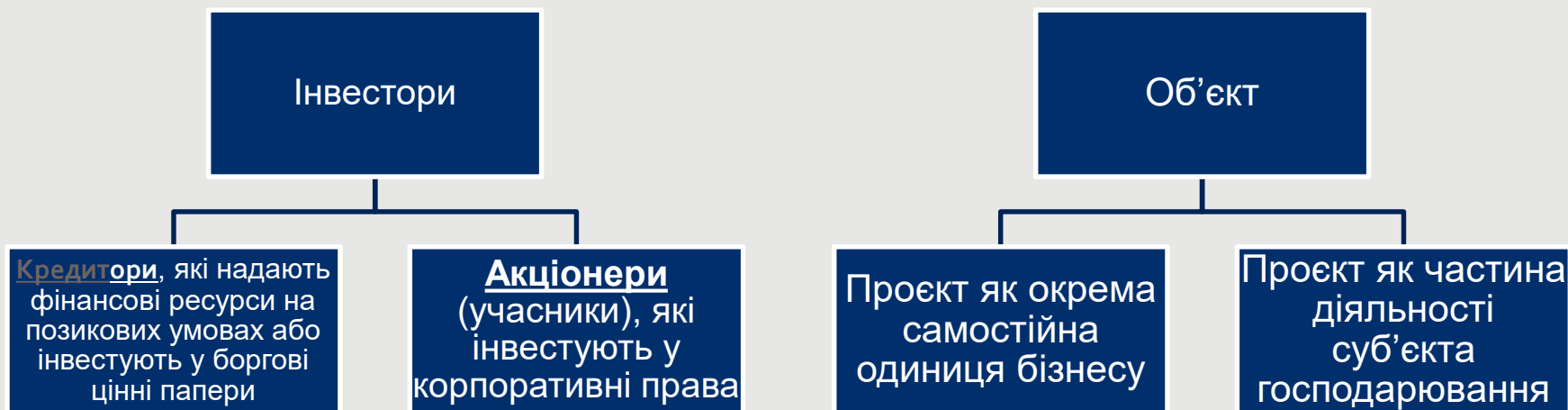
07.11.2023

09.11.2023

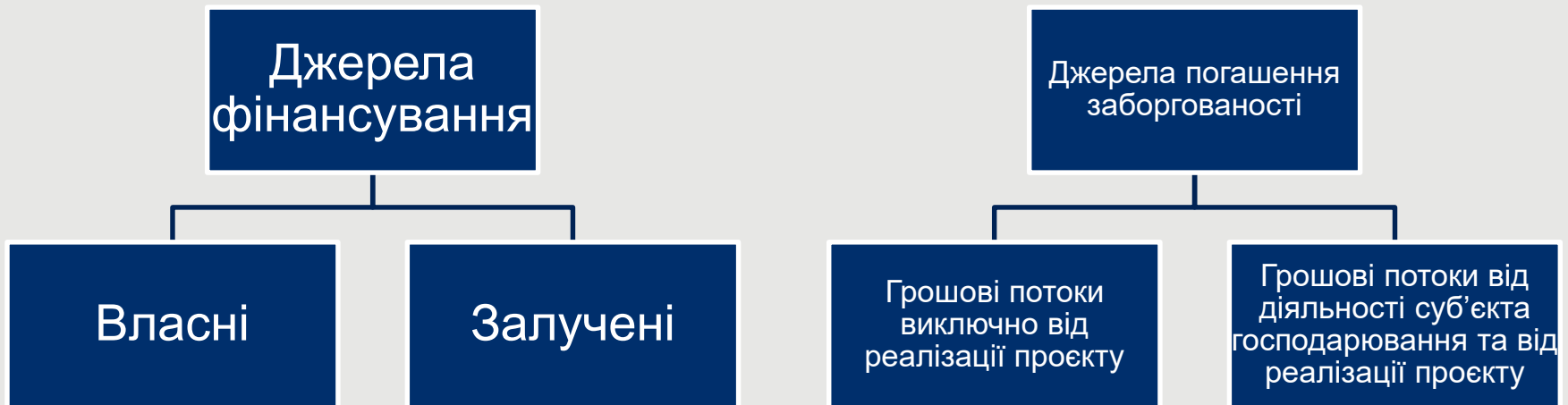
# ПЛАН

1. Схеми та форми залучення коштів
2. Банківське фінансування і процентні ставки
3. Особливості застосування колективного фінансування для залучення коштів

# Схеми залучення коштів – суб'єкти та об'єкти



# Схеми залучення коштів – джерела фінансування і погашення боргів



## Умови залучення фінансових ресурсів

Сума

Терміни

Плата за  
користування

Ефективна  
процентна  
ставка

# Форми фінансування бізнесу

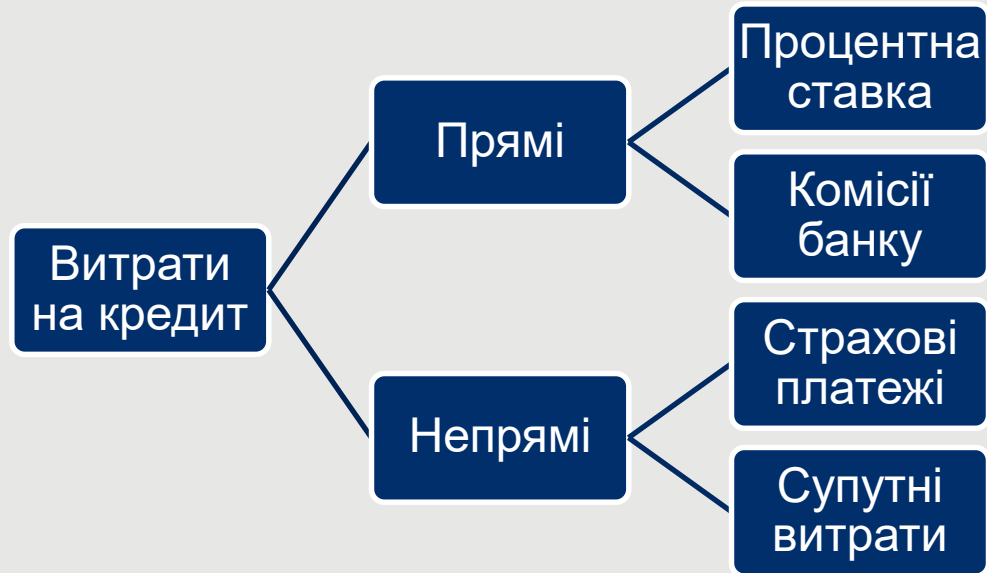
Банківське  
фінансування

Корпоративне  
фінансування

Колективне  
фінансування

Індивідуальне  
фінансування

# Банківське фінансування – які витрати впливають на вартість кредиту



# Які витрати впливають на вартість кредиту

Процентна  
ставка

---

## Номінальна

---

## Ефективна

---

## Реальна

---

- Номінальна ставка – це основна плата за кредит, яка визначає платежі у відсотках від позиченої суми, які позичальник зобов'язаний сплачувати. Ставка вказується у кредитній угоді і завжди фігурує у рекламі кредитних продуктів.
- Ефективна ставка враховує всі прямі витрати і показує, скільки всього коштів кредитор отримає від позичальника за користування кредитом
- Реальна ставка – враховує всі витрати на кредит – прямі, на користь кредитора, та непрямі, на користь третіх осіб. Реальна ставка найточніше показує повну вартість запозичених коштів для позичальника



# Банківське фінансування – комісії

Вид комісії	Характеристика комісії
Одноразова комісія за кредит	Сплачується одразу при отриманні кредиту. Може бути фіксованою або вираженою в процентах від суми кредиту або вартості застави.
Щомісячна комісія	Сплачується щомісяця разом з внесками для погашення кредиту та відсотками. Може бути фіксованою, або залежати від суми заборгованості.
Плата за обслуговування	Сплачується за рух коштів на кредитному рахунку, перерахування кредитних грошей, переказ на користь автосалону, відсотки за зняття готівки, плата за зарахування коштів для погашення заборгованості з іншого рахунку, тощо.
Штрафи та пеня	Штрафні платежі за порушення умов кредитного договору. Штрафи можуть бути нараховані за дострокове погашення або прострочення платежу.

# Банківське фінансування – непрямі витрати

Вид витрат	Характеристика
Страховання боргу	Більшість банків вимагає обов'язкового страхування кредитного боргу на випадок банкрутства клієнта.
Страховання життя	Для довгострокових кредитів на великі суми майже завжди вимагається застрахувати життя від ризиків.
Страховання об'єкту, який виступає заставою	Заставне майно має бути застраховане, щоб у випадку втрати його вартості, якщо позичальник не поверне кредит, збитки погасила страхова компанія.
Послуги оцінки заставного майна	Для оцінки заставного майна зазвичай звертаються за послугами спеціальних агентств, послуги яких оплачуються окремо.
Послуги посередників	Кредитні брокери отримують комісію за свої послуги, яка може бути покладена на позичальника.

# Поради для тих, хто розглядає можливість залучення коштів у вигляді банківського кредиту

- Підтвердити свої доходи, права власності на майно та довести платоспроможність
- Подбати про свою кредитну історію.
- Розглянути усі альтернативні варіанти фінансування
- Уважно ознайомитися зі змістом кредитної угоди
- Чітко слідкувати за термінами погашення основної суми боргу та процентів
- Комунікувати з банком у разі виникнення проблем з погашенням

# Чим вигідний краудфандинг?

- Краудфандинг для малого бізнесу демократизує процес залучення грошей.
- Раніше інвестувати в нову компанію могли лише професійні інвестори. Краудфандинг дає можливість кожному вкласти мікроінвестиції в новий бізнес, який їх цікавить.
- Фінансування можуть забезпечувати десятки, сотні чи тисячі окремих інвесторів, а також інституційні інвестори та їхні фонди. Вони збираються разом, щоб забезпечити гроші, необхідні для того, щоб зрушити ідею з місця, завершити виробництво або фінансувати наступний етап зростання.

# Переваги краудфандингу для його учасників

## Інвестори

відкритий і зрозумілий варіант фінансування  
можливість інвестувати невеликі суми, тому і незначні ризики

доступ до нового продукту до його офіційного виходу на ринок

участь в «співтоваристві», можливість бути частиною інноваційних проектів

підтримка креативних ідей і проектів

## Краудфандингові платформи

скорочення дистанції між автором проекту та інвесторами  
розміщення проектів різної спрямованості

ознайомлення широкої аудиторії не лише з проектом, але і з розробником

маркетингові дослідження, тестування попиту, ціни і затребуваності продукту

формування клієнтської бази

просування проекту через ЗМІ

## Автори проектів

низька вартість капіталу  
доступ до значних обсягів інформації

широке коло потенційних інвесторів

консультаційна підтримка з боку платформи

# Як працює краудфандинг для малого бізнесу?

- Онлайн-платформи краудфандингу дозволяють малим підприємствам створити фандрайзингову кампанію.
- Це певного виду презентація для інвесторів, яка включає огляд бізнесу, бізнес-плану, деталі управління та детальну інформацію про обсяги фінансування, які заплановано зібрати.
- Залежно від типу краудфандингу - наприклад, капітального краудфандингу або краудфандингу на основі винагород - компанія повинна надати інвесторам або частку у капіталі, або певну винагороду в обмін на їх інвестиції.

# Як працює краудфандинг для малого бізнесу?

- Краудфандингові платформи можуть працювати за різними принципами:
  - Все або нічого – якщо проєкт не зібрав необхідної суми, то кошти повертаються інвесторам
  - Гнучке фінансування – навіть якщо проєкт не зібрав необхідної суми, то у розвиток бізнесу вкладається та сума, яка фактично зібрана
- Звичайно, краудфандингові платформи беруть плату за свої послуги.

# Приклади найуспішніших краудфандингових кампаній у світі (Kickstarter та Indiegogo)

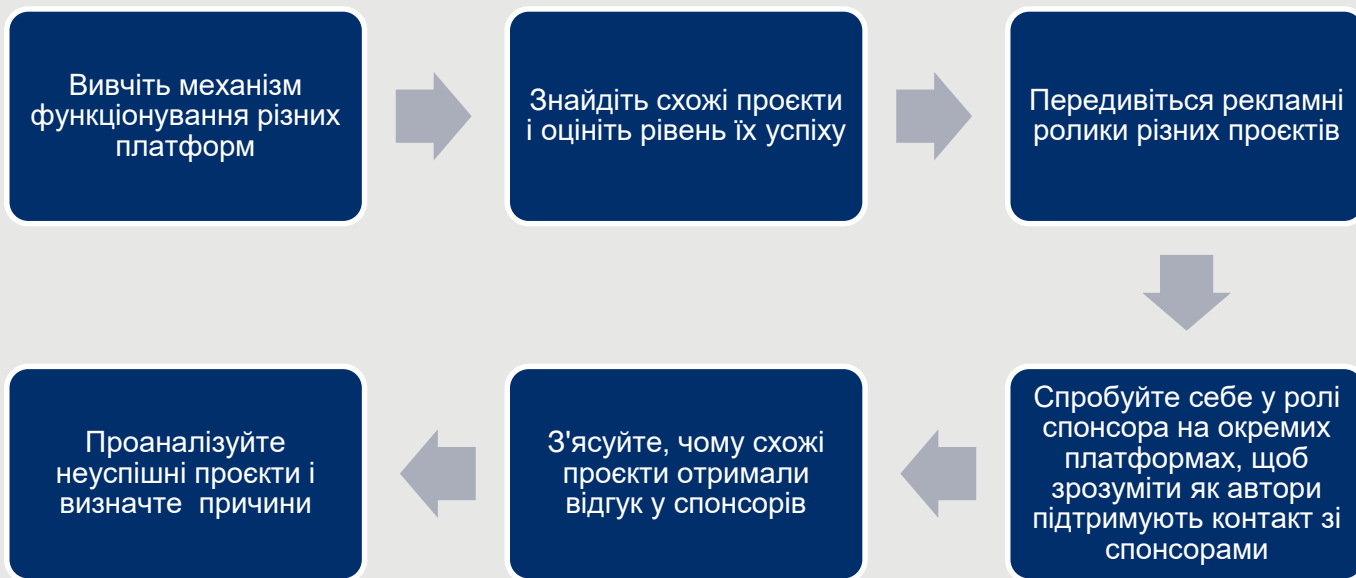
- розумний водонепроникний годинник Pebble Time – зібрано понад \$20,3 млн;
- сумка-холодильник Coolnest Cooler – \$13,3 млн;
- настільна гра Kingdom Death: Monster 1.5 – \$12,3 млн;
- сучасний вулик Flow Hive – \$12,2 млн;
- ігрова консоль Ouya – \$8,6 млн;
- сумка-наплічник для фотографів The Everyday – \$6,6 млн.



# Приклади найуспішніших краудфандингових кампаній українських стартапів

- кулон Senstone, що перетворює усне мовлення на друкований текст із точністю до 97% та розпізнає 12 мов (зібрано понад \$400 тис.);
- розумний настільний годинник LaMetric (зібрано \$369 тис.);
- фотокамера з переробленого картону Jollylook, що об'єднує розкладний форм-фактор, дизайн у стилі ретро і принцип миттєвого друку, при цьому не маючи жодної електронної деталі (було зібрано \$375 тис, що в 10 разів перевищило необхідний мінімум);
- дерев'яний 3D-конструктор Ugears, було зібрано понад \$300 тис.);
- смарт-пристрій Petcube, за допомогою якого господарі можуть бачити своїх домашніх улюбленців та спілкуватися з ними, перебуваючи на відстані, цей проект було визнано найперспективнішим українським стартапом у 2013 році (було зібрано \$251 тис.)

# Підготовка до краудфандингової кампанії



# Підготовка до краудфандингової кампанії

Визначте, яка платформа відповідає специфіці вашого проекту



Визначте, що потрібно зробити для того, щоб кампанія стала яскравою та привертала увагу



Визначте, чи піде на користь вашій кампанії встановлення завищених цілей

# Складові успішної кампанії краудфандингу

## Ідея

- Продумана, конкурентоспроможна, варта уваги
- Бажано інноваційна і не заборонена законодавством

## Цільова аудиторія

- Знайти людей, яких вразить ваша ідея
- Крім того, проєкт має відповідати очікуванням

## Дослідження

- Скільки коштів потрібно на реалізацію ідеї
- Чи підходить краудфандинг для досягнення цілі
- Вибір оптимальної платформи

# Складові успішної кампанії краудфандингу

## Відеоролик

- Важливий інструмент донесення ідеї до спонсорів
- Має розповісти історію, продемонструвати продукт і переконати спонсорів в доцільності підтримки

## Мережа

- Друзі, родичі, цільова аудиторія
- Поширення інформації в соціальних мережах

## Комунікація

- Підтримання зв'язку з іншими людьми, висвітлення деталей кампанії
- Маркетингове послання має бути коротким, точним, продуманим і мати відгук у свідомості людей

# Складові успішної кампанії краудфандингу

## Розуміння факторів успіху

- Поширені помилки – недостатнє попереднє дослідження, неготовність до старту кампанії, неправильний розрахунок бюджету чи часу для реалізації проекту

## Реалістичні очікування

- Краудфандинг – не є схемою швидкого збагачення чи легким способом залучення грошей
- Підготовка і проведення кампанії потребує значних затрат часу, професійних навичок (інтернет, бізнес, фінанси, маркетинг, PR, взаємодія через соцмережі, відеомонтаж та ін)

## Немає двох однакових кампаній

- Успішний приклад не завжди спрацює в майбутньому
- Слід бути готовим до внесення коректив, бути гнучким і оперативно реагувати на запити спонсорів

# Фактори успіху краудфандингової кампанії

- Кожна кампанія має власну історію, виклики, цільову аудиторію і групи потенційних інвесторів





**USAID**  
ВІД АМЕРИКАНСЬКОГО НАРОДУ

# Дякую!

---

Створення цієї презентації стало можливим завдяки підтримці американського народу, наданій через Агентство США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках Проекту USAID «Економічна підтримка України». Зміст цієї публікації є відповідальністю авторів та необов'язково відображає погляди USAID чи Уряду Сполучених Штатів Америки.