

ФІНАНСОВІ МОДЕЛІ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА: РОЛЬ КРАУДФАНДИНГУ ТА СОЦІАЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

© 2025 СКРИЛЬНИК А. С.

УДК 334.7:336.77:330.32
JEL Classification: O35; L26; L31; G23; G32

Скрильник А. С. Фінансові моделі інклюзивного розвитку підприємництва: роль краудфандингу та соціального інвестування

Інклюзивний розвиток підприємництва передбачає залучення представників усіх соціальних груп до бізнес-активності, однак ключовим бар'єром його реалізації залишається обмежений доступ до фінансових ресурсів. Метою статті є всебічна характеристика фінансових моделей інклюзивного розвитку підприємництва та визначення ролі краудфандингу і соціального інвестування у цьому процесі. У дослідженні узагальнено світовий і національний досвід використання зазначених інструментів, здійснено їх порівняльний аналіз для підприємств різних масштабів і запропоновано практичні рекомендації щодо впровадження інклюзивних фінансових підходів. Результати засвідчили, що краудфандингові платформи та соціально орієнтовані інвестиційні фонди поступово стають ключовими механізмами фінансування підприємницьких ініціатив, спрямованих на соціальну інтеграцію та стале зростання. Краудфандинг виявив ефективність як інструмент стартового фінансування мікро- та малих підприємств, які стикаються з бар'єрами доступу до традиційного капіталу, виконуючи водночас і соціальну функцію – консолідацію громади навколо суспільно значущих проектів. Соціальне інвестування, своєю чергою, забезпечує довгостроковий капітал для бізнесів, що поєднують фінансову результативність із досягненням соціального ефекту, відкриваючи можливості масштабування без втрати соціальної місії. Отже, оптимальна модель фінансування інклюзивного підприємництва має враховувати стадію розвитку бізнесу: на початковому етапі – застосування краудфандингу та швидкодоступних інструментів, на етапі зростання – залучення соціальних інвесторів і комбінування різних джерел фінансування. У статті сформульовано практичні рекомендації щодо розвитку в Україні сприятливої екосистеми інклюзивних фінансів. Зокрема, акцент зроблено на необхідності вдосконалення регуляторної бази для краудфандингових платформ, запровадження механізмів державного співфінансування соціально орієнтованих проектів, створення національного фонду підтримки соціального підприємництва та організації освітніх програм для підприємців з підготовки краудфандингових кампаній і оцінювання соціального впливу. Зроблено висновок, що краудфандинг і соціальне інвестування слід розглядати не як тимчасову тенденцію, а як стратегічні елементи майбутньої фінансової системи, орієнтованої на суспільне благо, значення яких для підтримки інклюзивного підприємництва та соціально-економічного розвитку й надалі зростатиме.

Ключові слова: інклюзивне підприємництво, фінансові моделі, фінансова інклюзія, краудфандинг, соціальне інвестування, альтернативне фінансування.

Рис.: 2. Табл.: 1. Бібл.: 14.

Скрильник Андрій Сергійович – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри фінансів, банківського бізнесу та оподаткування, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» (просп. Першотравневий, 24, Полтава, 36011, Україна)

E-mail: skrylnikas@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9622-4217>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=57215918343>

UDC 334.7:336.77:330.32
JEL Classification: O35; L26; L31; G23; G32

Skrylnyk A. S. Financial Models of Inclusive Entrepreneurship Development: The Role of Crowdfunding and Social Investment

Inclusive entrepreneurship development involves the participation of representatives from all social groups in business activities; however, limited access to financial resources remains a key barrier to its implementation. The aim of the article is to provide a comprehensive overview of financial models for inclusive entrepreneurship development and to assess the role of crowdfunding and social investing in this process. The study synthesizes global and national experiences in the use of these tools, performs a comparative analysis for enterprises of different sizes, and offers practical recommendations for the implementation of inclusive financial approaches. The results indicate that crowdfunding platforms and socially-oriented investment funds are gradually becoming key mechanisms for financing entrepreneurial initiatives aimed at social integration and sustainable growth. Crowdfunding has proven effective as a tool for initial financing of micro and small enterprises that face barriers to access traditional capital, while also serving a social function – uniting the community around socially significant projects. Social investing, in turn, provides long-term capital for businesses that combine financial performance with social impact, creating opportunities for scaling without losing the social mission. Therefore, the optimal model for financing inclusive entrepreneurship should take into account the stage of business development: at the initial stage – using crowdfunding and quick-access instruments, and at the growth stage – attracting social investors and combining different sources of funding. The article offers practical recommendations for developing a favorable ecosystem for inclusive finance in Ukraine. In particular, emphasis has been placed on the need to improve the regulatory framework for crowdfunding platforms, introduce mechanisms for state co-financing of socially-oriented projects, establish a national fund to support social entrepreneurship, and organize educational programs for entrepreneurs on preparing crowdfunding campaigns and assessing social impact. It is concluded that crowdfunding and social investing should be seen not as temporary trends but as strategic elements of the future financial system oriented towards the public good, whose significance for supporting inclusive entrepreneurship and socioeconomic development will continue to increase.

Keywords: inclusive entrepreneurship, financial models, financial inclusion, crowdfunding, social investing, alternative financing.

Fig.: 2. Tabl.: 1. Bibl.: 14.

Skrylnyk Andrii S. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of Finance, Banking and Taxation, Associate Professor of the Department of Economics, Entrepreneurship and Marketing, National University «Yuri Kondratyuk Poltava Politechnic» (24 Pershotravnevyi Ave., Poltava, 36011, Ukraine)

E-mail: skrylnikas@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9622-4217>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=57215918343>

Інклюзивний розвиток підприємництва передбачає створення умов, за яких усі соціальні групи – незалежно від статі, віку, фізичних можливостей чи походження – мають рівні можливості започаткувати і розвивати власний бізнес [1]. Це особливо актуально для України в умовах сучасних викликів: війни, економічної кризи та глибоких соціальних трансформацій. Інклюзивне підприємництво розглядається не лише як соціальне явище, але і як економічна стратегія, здатна забезпечити стаке зростання та інноваційність бізнес-середовища [2]. Успішні приклади поєднання підприємницької активності із соціальною місією – від працевлаштування ветеранів до залучення осіб з інвалідністю – демонструють потенціал такого підходу для скорочення нерівності та розширення зайнятості вразливих категорій населення.

Водночас ключовою перешкодою на шляху інклюзивного підприємництва є доступ до фінансування. Традиційні банки часто не кредитують стартапи та мікробізнес через відсутність застави чи коротку кредитну історію, а державні програми підтримки мають обмежені ресурси. Дослідження зазначають, що в Україні правова невизначеність та недостатній доступ до фінансів належать до головних бар'єрів розвитку інклюзивного підприємництва [3]. Тому зростає інтерес до альтернативних фінансових моделей, зокрема краудфандингу та соціального інвестування, які можуть заповнити цю прогалину.

Глобальний досвід свідчить, що ці інструменти здатні суттєво посилити фінансову інклюзію підприємців. Зокрема, краудфандинг забезпечує швидкий доступ до капіталу для нових суб'єктів підприємництва і стартапів за відносно низьких транзакційних витрат. Обсяг альтернативного онлайн-фінансування в Європі (включаючи краудфандинг і P2P-кредитування) зріс у сім разів – з 1,1 млрд євро у 2013 році до 32,5 млрд євро у 2023 році [4], значно випереджаючи динаміку банківського кредитування. З іншого боку, соціальне інвестування в останнє десятиріччя також демонструє вибухове зростання: європейський ринок impact-investing досягнув €230 млрд у 2023 році, потроївшись з €80

млрд у 2021 році [5; 10; 13]. Це вказує на швидке формування нового сегмента фінансового ринку, орієнтованого на підтримку соціально значущих бізнес-проектів.

Таким чином, актуальною є наукова проблема визначення ролі й оптимального поєднання краудфандингу та соціального інвестування у фінансовому забезпеченні інклюзивного підприємництва. Особливо цікавим є аналіз того, як ці моделі працюють на різних рівнях бізнесу – від мікропідприємств до великих компаній – у контексті України та ЄС.

Мета цієї наукової публікації – надати комплексну характеристику фінансових моделей інклюзивного розвитку підприємництва, проаналізувати роль краудфандингу і соціального інвестування в цьому процесі, провести їх порівняння для бізнесів різного масштабу, а також запропонувати практичні моделі реалізації зазначених підходів.

Проблематика інклюзивного підприємництва перебуває у фокусі уваги міжнародних економічних організацій та науковців. Європейська Комісія у Плані дій для соціальної економіки (2021) наголошує на важливості розвитку соціального та інклюзивного підприємництва як чинника створення робочих місць, трудової інтеграції та сталого зростання [1]. OECD у серії досліджень «Missing Entrepreneurs» зазначає, що у країнах ЄС в підприємництво щороку залучено близько 9 млн осіб, однак частка жінок, молоді, мігрантів та інших вразливих груп серед них все ще нижча за потенційну через вищі бар'єри входження, зокрема фінансові [3; 11]. Одним із перевірених інструментів розширення доступу до фінансів для цих груп вважається краудфандинг. Дослідження засвідчують, що краудфандинг-кампанії здатні покращити фінансування стартапів, заснованих представниками недостатньо представлених груп населення. Зокрема, жінки-підприємниці на краудфандингових платформах часто досягають вищих результатів, ніж чоловіки: за даними С. Слейда, жіночі проекти отримують у середньому в 1,3 разу більше вкладників та залучають на 10,8% більше коштів порів-

няно з проектами чоловіків [3]. Це пояснюється ширшою та різноманітнішою аудиторією інвесторів у мережі, позбавленою упереджень, властивих традиційному венчурному капіталу. Важливо й те, що успішна краудфандинг-кампанія підвищує легітимність підприємця та його платоспроможність при співпраці з банківськими установами чи приватних фондів, полегшуючи подальше залучення ними більших інвестицій. У вітчизняній науковій літературі ця проблема також отримала розвиток. Зокрема, Гринчущий В. І. та Куц Л. А. досліджують особливості формування витрат компаній залежно від моделі краудфандингу, доводячи доцільність адаптації цього інструменту до потреб малого бізнесу [4].

Науковці також досліджують роль соціального (impact) інвестування у розвитку підприємництва, орієнтованого на вирішення соціальних проблем. Концепція «подвійного дивіденду» (financial + social return) лежить в основі моделей соціального інвестування, що набули поширення у країнах Заходу після 2010 р. За даними OECD і Європарламенту, інтерес до соціальних інвестицій в Європі стрімко зростає, відображаючи глобальний тренд фінансування проектів із соціальним ефектом. В Україні сектор impact-інвестицій лише формується, проте вже діють перші соціальні венчурні фонди та програми. Зокрема, Український соціальний венчурний фонд (USVF) впроваджує підходи venture philanthropy для підтримки соціальних підприємств, а Західноукраїнський фонд (Western NIS Enterprise Fund) ще з 2015 р. започаткував програму надання пільгових позик для бізнесів із соціальною місією. У цьому контексті варто згадати дослідження українських авторів: Орлова Н., Тарасенко Д., Олійник Н., Кузьменко С., Медведчук О., які аналізують соціальне інвестування у стратегіях розвитку вітчизняних корпорацій, підкреслюючи його значення для інтеграції України в європейський фінансовий простір; а також Кифяк В. І. та Малиш Л. Б. які досліджують проблеми й перспективи соціального підприємництва як важливого чинника реалізації інклюзивного розвитку [5; 6].

Водночас залишається низка невирішених питань. Потребують подальшого дослідження оптимальні механізми поєднання різних джерел фінансування (традиційних і альтернативних) задля забезпечення сталого розвитку інклюзивного підприємництва. У науковій літературі недостатньо висвітлено порівняльний аналіз впливу краудфандингу та соціального інвестування залежно від розміру підприємств – чи однаково ефективні ці інструменти для мікро- і середніх фірм, чи існують

межі їх застосування для масштабних проектів. Також бракує прикладних моделей, які б демонстрували практичну реалізацію інклюзивних фінансових інструментів у конкретних умовах (наприклад, в Україні з урахуванням посткризового відновлення). Ця стаття покликана частково заповнити ці прогалини, спираючись на актуальні дані та міжнародний досвід.

Аналіз наявних досліджень показав, що, хоча загальні переваги краудфандингу та соціального інвестування для фінансової інклюзії підприємців добре описані, залишається недостатньо опрацьованим питання комплексної моделі фінансування інклюзивного підприємництва. Зокрема, не вирішеною до кінця є проблема вибору оптимальної фінансової стратегії для підприємств різного масштабу, які прагнуть реалізувати інклюзивні проекти.

Крім того, не до кінця розкрито механізми інтеграції державних та недержавних фінансових інструментів у цій сфері. Наприклад, перспективною виглядає модель співфінансування, коли держава або міжнародні донори доповнюють кошти, зібрані громадою через краудфандинг, або ж надають гарантії для залучення приватних соціальних інвесторів. Однак оптимальні параметри таких моделей (частка співфінансування, критерії відбору проектів, система моніторингу соціального ефекту) ще не стандартизовані. Таким чином, невирішеною частиною проблеми є розробка практичних фінансових моделей, які б синтезували переваги різних підходів – краудфандингового «демократичного» фінансування знизу та інституційного соціального інвестування зверху – для досягнення максимальної ефективності.

Дослідження ґрунтується на міждисциплінарному підході та використовує якісні методи аналізу. На першому етапі здійснено огляд наукової літератури, нормативних документів ЄС та України, аналітичних звітів OECD, що дало змогу визначити теоретичні засади інклюзивного підприємництва та альтернативних фінансових інструментів. Далі застосовано метод порівняльного аналізу – зіставлено краудфандинг і соціальне інвестування за ключовими параметрами (джерело та масштаб фінансування, вимоги до бізнесу, очікування інвесторів, ризики та соціальні результати). Окремо проаналізовано вплив кожного інструменту на підприємства різного розміру – для цього використовувались вторинні дані опитувань та статистики (зокрема, дані про успішність фінансування різних за масштабом проектів на краудфандингових платформах, приклади угод соціальних інвесторів з МСП тощо).

Для ілюстрації зроблених висновків і перевірки їх практичної значущості у роботі використано метод кейсових досліджень. Були відібрані два реальні приклади (функціональні моделі) – один з галузі краудфандингу, інший з практики соціального інвестування – які продемонстрували успішне залучення ресурсів для інклюзивних підприємницьких проектів. Ці кейси розглянуто з позицій їх організаційної структури, фінансових параметрів та досягнутого соціального ефекту. Джерелами інформації для кейсів слугували офіційні звіти організацій, прес-релізи, відкриті дані платформ та фондів.

Загалом дослідження носить описово-аналітичний характер. Обмеженням методики є брак кількісних показників про довгостроковий вплив розглянутих фінансових інструментів (що планується предметом подальших досліджень). Проте поєднання літературного огляду, порівняльного аналізу та якісних кейсів забезпечує достовірність і валідність основних висновків.

Краудфандинг (crowdfunding) – це механізм фінансування проектів, за якого необхідна сума акумулюється шляхом великої кількості невеликих внесків від окремих осіб через спеціальні онлайн-платформи [3]. У сфері інклюзивного підприємництва краудфандинг відкриває доступ до капіталу для тих, хто традиційно обмежений у фінансових можливостях: молодих стартаперів, жінок-підприємниць, ветеранів, осіб з інвалідністю, творчих спільнот тощо. Фактично це демократизація фінансів, коли широка громада підтримує ідеї, які великі інвестори можуть вважати занадто ризиковими.

Краудфандинг буває різних моделей: донатний (добровільні пожертви без матеріальної вигоди), ревардний (вкладники отримують символічні винагороди або попередньо замовлений продукт), кредитний/P2P (позика, що підлягає поверненню з відсотками) та акціонерний (вкладники отримують частку в бізнесі) [13].

Для інклюзивних соціальних проектів в Україні найпоширенішими є донатна і ревардна моделі – вони не створюють боргового навантаження на підприємця і будуються на підтримці соціально значущої мети. Водночас для малого бізнесу та стартапів набирає популярності акціонерний краудфандинг, що дозволяє залучити інвестиції від багатьох дрібних інвесторів в обмін на міноритарні частки (цей підхід активно застосовується у США, Великій Британії, а з 2021 р. доступний і в ЄС завдяки оновленому регулюванню). Зокрема, нове Регулювання ЄС 2020/1503 спростило діяльність краудфандингових платформ на єдиному європейському ринку, встановивши єдині правила за-

хисту інвесторів для проектів із залученням до €5 млн на рік [3]. Це створює передумови, щоб більше підприємців з різних країн (у т. ч. з України) могли скористатися колективним фінансуванням для розвитку своїх ідей.

На рис. 1 ілюстровано ключові переваги та ризики краудфандингу для інклюзивного бізнесу. Серед основних переваг виділено можливість залучення стартового капіталу без застави, маркетингову функцію краудфандингових платформ, гнучкість критеріїв відбору проектів та участь міжнародної спільноти у фінансуванні. Водночас, як показано на рисунку, існують значні виклики: обмежена загальна успішність кампаній (30–40%), потреба у професійному підході до презентації, недостатній рівень цифрових і фінансових навичок серед вразливих груп, а також обмеження за обсягами залучених коштів.

Соціальне інвестування охоплює різні форми фінансування бізнесів і проектів, що мають чітко визначену соціальну або екологічну мету. На відміну від традиційної благодійності, соціальні інвестори очікують повернення вкладених коштів (повного або часткового), але готові погодитися на нижчу фінансову віддачу заради досягнення вимірюваного позитивного впливу на суспільство.

Цей підхід ще називають impact investing, а суб'єктів – інвесторами впливу. Для інклюзивного підприємництва, яке часто не може забезпечити швидкого високого прибутку, поява класу інвесторів, орієнтованих на соціальні результати, є критично важливою [6; 7; 11].

Основні види соціального інвестування включають [14]:

- ✦ прямі інвестиції (частково або повністю поворотні) у соціальні підприємства – на зразок надання пайового внеску або безвідсоткової позики;
- ✦ соціальні облігації (social bonds або social impact bonds) – інноваційний інструмент, коли приватні інвестори фінансують реалізацію соціального проекту, а держава зобов'язується повернути кошти з відсотком у разі досягнення погоджених соціальних показників;
- ✦ вкладення через фонди соціального венчурного капіталу або фонди прямих інвестицій, що спеціалізуються на підприємствах із соціальною місією;
- ✦ надання пільгових кредитів або гарантій – часто це робиться у співпраці з банками чи міжнародними організаціями для зниження ризиків.



Рис. 1. Краудфандинг як інструмент розвитку інклюзивного бізнесу: переваги, ризики та виклики

Джерело: авторська розробка.

На рис. 2 наведено основні переваги соціального інвестування, серед яких: довгостроковість фінансування, можливість залучення стратегічного партнера та розвиток інфраструктури підтримки соціального підприємництва. Водночас акцентовано ризики та бар'єри, що стримують розвиток цього інструменту в Україні. До ключових викликів належать: труднощі з вимірюванням соціального ефекту, низький рівень капіталізації імпаکت-фондів і відсутність належного правового регулювання статусу соціального підприємництва.

В Україні соціальне інвестування перебуває на етапі становлення, однак уже існують успішні практики його реалізації. Зокрема, діяльність Українського соціального венчурного фонду (USVF – Ukrainian Social Venture Fund), який за підтримки європейських партнерів застосовує

модель *venture philanthropy* (венчурна філантропія), передбачає надання підприємствам із соціальною місією грантів, безвідсоткових позик та менторської підтримки в обмін на досягнення вимірюваних соціальних результатів [8]. Інший приклад – програма *Impact Investing Program* фонду Західного фонду підтримки підприємництва у країнах СНД (WNISEF – Western NIS Enterprise Fund), що функціонує з 2015 року. У її межах соціальні підприємства мають можливість отримати кредит на розвиток у розмірі від 10 тис. до 100 тис. дол. США під 4–8% річних у гривні, що суттєво нижче ринкових ставок [9]. Ключовою особливістю цієї моделі є партнерство з державним банком (АТ «Ощадбанк» – Державний ощадний банк України): WNISEF розміщує частину коштів на депозиті як гарантію, а банк надає підприємцю пільговий кредит. Таким чином, інвестор впливу фактично

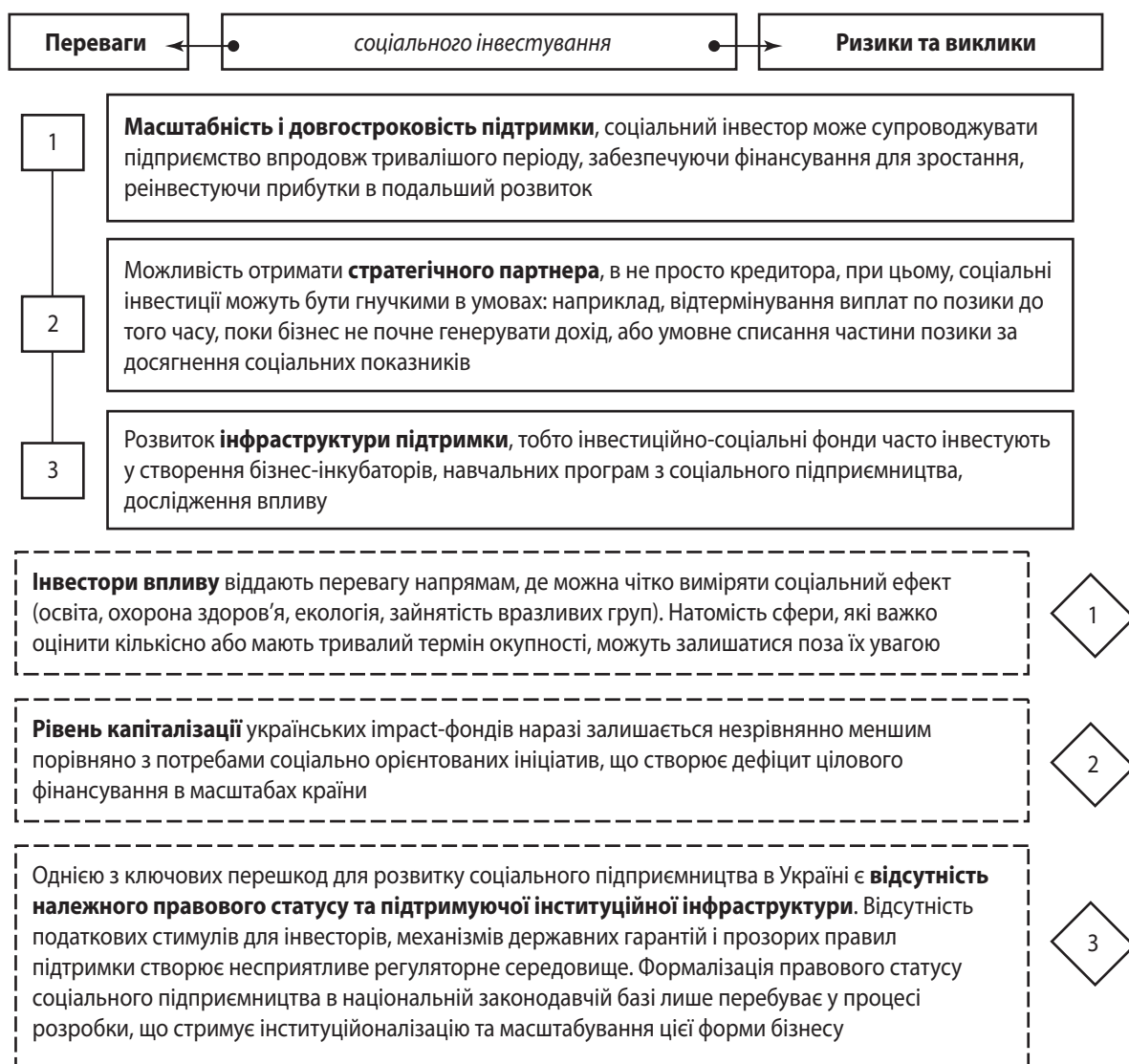


Рис. 2. Соціальне інвестування: переваги, виклики та умови розвитку в Україні

Джерело: авторська розробка.

розподіляє фінансові ризики з банком, полегшуючи доступ малого бізнесу до кредитних ресурсів. За кілька років дії програми було підтримано понад 180 підприємств, створено понад 100 робочих місць та забезпечено позитивний соціальний ефект для більш ніж 25 тис. осіб [9], що наочно демонструє ефективність соціального інвестування для розвитку громад і підтримки вразливих груп населення [11].

Важливим аналітичним завданням є визначення доцільності застосування різних фінансових інструментів залежно від масштабу підприємницької діяльності. Краудфандинг та соціальне інвестування відрізняються не лише механізмами мобілізації капіталу, а й рівнем фінансових ресурсів, тривалістю їх залучення, вимогами до підприємця та очікуваним соціальним ефектом. Очевидно, що потреби мікропідприємств, які

часто лише розпочинають свою діяльність, суттєво відрізняються від завдань середніх чи великих компаній, що вже мають усталені бізнес-моделі. Для перших ключовим є доступ до швидкого стартового капіталу навіть у невеликих сумах, тоді як для більших структур важливішими стають довгострокові інвестиції, здатні забезпечити масштабування та стійкість соціального ефекту. У цьому контексті доцільним є порівняльний аналіз ролі краудфандингу та соціального інвестування на різних рівнях підприємництва. Узагальнені результати такого аналізу подано в табл. 1, де відображено специфіку застосування цих фінансових інструментів у мікро-, малих, середніх і великих підприємницьких структурах у контексті інклюзивного розвитку.

Як свідчать дані табл. 1, краудфандинг є найбільш ефективним для мікро- та малих підприємств на початкових стадіях розвитку, забезпечу-

ючи доступ до фінансування на основі підтримки спільноти. Натомість соціальне інвестування набуває більшої ваги для малого та середнього бізнесу на зрілих етапах, коли виникає потреба у більших капіталах і масштабуванні соціального ефекту з одночасним забезпеченням фінансової віддачі. Для великих компаній обидва інструменти не є джерелами операційного фінансування, проте використовуються як механізми підтримки екосистеми інклюзивного підприємництва через фонди, грантові програми та партнерські ініціативи.

Для конкретизації викладених ідей розглянемо **дві моделі** реалізації фінансової підтримки інклюзивного підприємництва: через глобальну краудфандингову платформу та через партнерську соціально-інвестиційну програму.

Модель 1. Глобальний краудфандинг мікропідприємництва. Яскравим прикладом є діяльність неприбуткової платформи Kiva, що з 2005 р. здійснює крауд-лендинг – залучення коштів у форматі безвідсоткових мікропозик для підприємців і соціальних проектів у понад 90 країнах. Особливістю цієї моделі є максимально демократичний механізм: будь-який учасник спільноти може інвестувати від 25 дол. США, а мережа місцевих партнерів (мікрофінансові організації, кредитні спілки, НУО) забезпечує перевірку позичальників, адміністрування позик та їх повернення. За час роботи профінансовано понад 1,6 млн позик на загальну суму 1,68 млрд. дол. США для понад 5 млн осіб, при цьому середній розмір позики становить 500 дол. США, а рівень повернення – близько 96% [12]. Близько 80% позичальників складають жінки, що свідчить про орієнтацію на підтримку жіночого підприємництва.

Соціальний ефект моделі проявляється у створенні джерел доходу для домогосподарств, розвитку локального бізнесу та зростанні зайнятості. Фактична стійкість моделі забезпечується багаторазовим реінвестуванням повернених коштів. Для України цей механізм також має значення: завдяки місцевим партнерам через Kiva профінансовано сотні підприємств та переселенців, особливо у періоди після 2014 р. та під час війни, що сприяло збереженню та відновленню малого бізнесу.

Модель 2. Партнерська соціальна позика. Показовим прикладом вітчизняної практики соціального інвестування є фінансування підприємства з чітко визначеною соціальною місією. Бізнес-проект потребував ресурсів для відкриття нового закладу, проте не мав доступу до комерційного кредитування через високі процентні ставки. Ви-

рішення було знайдено завдяки тристоронній моделі співпраці: фонд *Western NIS Enterprise Fund (WNISEF)* розмістив у банку депозит як гарантію, після чого *Ощадбанк* надав кредит у розмірі близько 0,5 млн грн строком на 3 роки під 5% річних, що суттєво нижче ринкового рівня. Обов'язковою умовою виступало створення робочих місць для соціально вразливої категорії населення та забезпечення стабільної діяльності підприємства. Проект виявився успішним: заклад розпочав роботу, працевлаштував кілька десятків осіб та повністю виконав зобов'язання за кредитом. Суть моделі полягає у розподілі ризиків: соціальний інвестор бере на себе їх частину, банк забезпечує інфраструктуру та професійну оцінку, а підприємець отримує доступний ресурс для розвитку. Подібні механізми були застосовані і для інших соціальних бізнесів на сході України. Це доводить, що за наявності гарантій навіть комерційні банки готові кредитувати інклюзивні проекти на прийнятних умовах. Перспективним напрямом є масштабування такої моделі за участю держави – через надання часткових гарантій чи компенсацію відсоткових ставок для бізнесів, які вирішують соціальні проблеми, зокрема сприяють працевлаштуванню осіб з інвалідністю або розвитку депресивних регіонів.

Розглянуті моделі показують, що краудфандинг та соціальне інвестування не є взаємовиключними альтернативами – вони можуть працювати послідовно або паралельно. Наприклад, підприємець може спочатку протестувати свою ідею через краудфандинг-кампанію, залучивши перших клієнтів і підтвердивши попит, а згодом, маючи доказ концепції, звернутися до соціального інвестора за масштабним фінансуванням. З іншого боку, успішні проекти, профінансовані соціальними інвестиціями, можуть винести частину ініціатив у публічну площину і дофінансовуватися громадою. Таким чином, синергія двох моделей здатна максимально охопити як фінансові потреби інклюзивного бізнесу, так і забезпечити йому суспільну підтримку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження підтвердило, що краудфандинг і соціальне інвестування відіграють все більшу роль у фінансовому забезпеченні підприємницьких ініціатив, орієнтованих на соціальну інтеграцію та інклюзивний розвиток. Краудфандинг продемонстрував ефективність як стартовий механізм залучення ресурсів населення громади для мікро- та малих бізнесів, зокрема для тих, хто стикається з дискримінацією або недовірою у тра-

Таблиця 1

Роль краудфандингу та соціального інвестування на різних рівнях підприємництва

Рівень підприємства	Краудфандинг (колективне фінансування)	Соціальне інвестування (імпраст-фінансування)
Мікропідприємства	Є одним з основних джерел стартового капіталу. Дозволяє зібрати невеликі суми (сотні – кілька тисяч доларів) від громади або через онлайн-платформи під конкретний проект. Особливо корисний для підприємців, що не мають доступу до банків (через відсутність заста-ви, кредитної історії).	Соціальне інвестування здебільшого реалізується через програми пільго-вого мікрокредитування або грантові конкурси. Прямі імпраст-інвестори рідко фінансують окремі мікропроекти через високі транзакційні витрати, проте опосередковано підтримують мікрофінансові інституції, які надають кредити мікропідприємцям.
Малий бізнес	Краудфандинг надає можливість тестувати ринок і запускати нові продукти або послуги. Малий стартап може залучити 10–100 тис. дол. США через нагородний або акціонерний формат фінансування для створення прототипу чи стартового тиражу. Для соціально орієнто-ваних бізнесів це – інструмент авансової підтримки та формування власної клієнтської бази.	Соціально орієнтований малий бізнес може залучити підтримку від локаль-них імпраст-інвесторів або фондів у формі пільгового кредиту, позичкового капіталу чи міноритарного партнерства. Типовий приклад для України – на-дання соціальному підприємству позики в розмірі близько 50 тис. дол. США під 5% річних, що істотно нижче ринкових ставок (15–20%).
Середні підприємства	Для середнього бізнесу краудфандинг зазвичай не є основним дже-релом фінансування, однак може використовуватись для окремих ініціатив – зокрема, запуску лімітованої соціальної продукції чи про-моції КСВ-проектів. У деяких випадках великі компанії зосереджують його як інструмент маркетингу, проте фінансові потреби середніх підприємств здебільшого покриваються за рахунок банківських кре-дитів або інституційних фондів.	Можливе фінансування через соціальні облигації, якщо проект має вагомий регіональний соціальний ефект. Також доступні цільові кредити чи гарантії від державних банків розвитку та міжнародних фінансових організацій (наприклад, програми ЄБРР для бізнесів, що працевлаштовують пере-селенців). Прямі імпраст-інвестори віддають перевагу середнім компаніям завдяки їхній здатності масштабувати соціальний вплив і забезпечити по-вернення інвестицій.
Великі підприємства	Великі компанії зазвичай не використовують краудфандинг для фі-нансування основної діяльності, оскільки мають доступ до ринків капіталу. Водночас елементи краудфандингу можуть інтегруватися в стратегії КСВ – зокрема, через механізми співфінансування соціаль-них проектів (matching grants) або запуск внутрішніх платформ під-тримки ініціатив співробітників	У сфері інклюзивного розвитку великі підприємства здебільшого виступа-ють соціальними інвесторами, а не отримувачами інвестицій. Вони ство-рюють корпоративні фонди для підтримки МСП у ланцюгах постачання та громадах присутності, а також випускають sustainability bonds (зелені або соціальні облигації) для фінансування власних проектів сталого розвитку. Відтак, соціальне інвестування для великого бізнесу – це складова стратегії відповідального ведення бізнесу

Джерело: авторська розробка.

диційних фінансистів. Він не тільки надає кошти, але і виконує соціальну функцію – залучає спільноту до підтримки корисних справ, формує навколо бізнесу коло прихильників. Соціальне інвестування, своєю чергою, стало заповнювати нішу довгострокового розвитку: impact-фонди, банки розвитку та приватні інвестори впливу готові вкладати значніші суми у підприємства, що довели здатність приносити як фінансовий, так і соціальний результат. Для середніх підприємств це відкриває шлях до масштабування без втрати соціальної місії, а для малих – можливість отримати більш дешевий фінансовий капітал.

Порівняльний аналіз показав, що оптимальна модель фінансування інклюзивного підприємництва має враховувати розмір і стадію розвитку бізнесу. На початкових етапах варто робити акцент на краудфандинг, мікрофінансування, гранти – тобто на ті інструменти, що доступні швидко і без надмірних умов. У міру зростання підприємства доцільно залучати соціальних інвесторів, які допоможуть перейти на новий рівень, інституціоналізувати соціальний вплив. Для підтримки зовсім великих ініціатив потрібні механізми державно-приватного партнерства і випуск соціальних облігацій, де ризики і вигоди розподіляються між бізнесом, державою та інвесторами.

Перспективи подальших досліджень полягають у поглибленому вивченні результативності описаних фінансових моделей. Корисно буде провести кількісний аналіз: як саме краудфандингове фінансування впливає на виживання стартапів з вразливих груп; чи перевищують соціальні інвестиції за віддачею традиційні гранти; які мультиплікативні ефекти для громади створюють підтримані підприємства (робочі місця, податки, зниження соціальної напруги). Окремий цікавий напрям – дослідження блендед-фінансування (поєднання грантів, краудфандингу, комерційних інвестицій) для інклюзивних проєктів і розробка оптимальних структур таких угод. Також перспективним є порівняльний аналіз міжнародного досвіду реалізації соціальних облігацій та можливостей запуску пілотних SIB-проєктів в Україні (наприклад, у сфері професійної реінтеграції ветеранів чи розширення підприємництва серед переселенців).

Отже, краудфандинг і соціальне інвестування вже сьогодні можна розглядати як невід’ємні елементи формування майбутньої фінансової системи, орієнтованої на інклюзивність та суспільне благо. З поступовою інтеграцією української економіки у європейський та глобальний ринки їхнє значення послідовно зростає. Доведено, що ці інструменти

здатні забезпечувати не лише доступ підприємців до фінансових ресурсів, а й створювати додатковий соціальний ефект, сприяючи розширенню можливостей для вразливих груп населення та розвитку місцевих громад. Таким чином, краудфандинг і соціальне інвестування утверджуються як ефективні механізми підтримки інклюзивного підприємництва та чинники довгострокового соціально-економічного зростання. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. European Commission. Social economy and inclusive entrepreneurship // Employment, Social Affairs & Inclusion. 2025. URL: https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies/social-economy-and-inclusive-entrepreneurship_en
2. Скрильник А. С., Скрильник О. О. Інклюзивне підприємництво в Україні: виклики створення та перспективи розвитку з урахуванням міжнародного досвіду. *Економіка. Фінанси. Право*. 2025. № 5. С. 44–48.
3. OECD, European Union. Policy brief on access to finance for inclusive and social entrepreneurship. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2022. С. 7–16. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/07/policy-brief-on-access-to-finance-for-inclusive-and-social-entrepreneurship_8754a3b4/77a15208-en.pdf
4. Гринчуцький В. І., Куц Л. Л. Формування витрат для компаній залежно від моделі краудфандингу. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 4. Т. 2.
5. Орлова Н. С., Тарасенко Д., Олійник Н., Кузьменко С., Медведчук О. Соціальне інвестування у стратегії розвитку корпорацій України. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2021. № 2 (33). С. 566–573.
6. Кифяк В. І., Малиш Л. Б. Соціальне підприємництво: проблеми та перспективи. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 275–280.
7. OECD. Financing inclusive entrepreneurship // OECD iLibrary. 2023. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/>
8. Ukrainian Social Venture Fund. HOME. URL: <https://www.usv.fund/en>
9. Ukraine Moldova American Enterprise Fund. Impact Investing Program. URL: <https://umaef.org/programs/impact-investing/>
10. Western NIS Enterprise Fund. Impact Investing Program – Loan Terms. 2023. URL: <https://umaef.org/programs/impact-investing/>
11. Social Entrepreneurship in Ukraine: An Effective Tool for Overcoming Challenges? // Social Business in UA. URL: https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/social-entrepreneurship-in-ukraine-an-effective-tool-for-overcoming-challenges/

12. Announcing Kiva's bold new impact strategy – 2023 // Kiva. URL: <https://www.kiva.org/blog/announcing-kivas-impact-strategy-2023>
13. Organisation for Economic Co-operation and Development. Policy brief on access to finance for inclusive and social entrepreneurship: What role can FinTech and financial literacy play? Luxembourg : OECD/European Union, 2022. 38 c. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/07/policy-brief-on-access-to-finance-for-inclusive-and-social-entrepreneurship_8754a3b4/77a15208-en.pdf
14. Вовк Є. О., Туролєв Г. О., Левченко К. М. Соціальне інвестування як нова філософія для України. *Економіка та суспільство*. 2024. Вип. 66. С. 248–252.

REFERENCES

- Announcing Kiva's bold new impact strategy – 2023. (n.d.). Kiva. Retrieved from <https://www.kiva.org/blog/announcing-kivas-impact-strategy-2023>
- European Commission. (2025). Social economy and inclusive entrepreneurship. *Employment, Social Affairs & Inclusion*. Retrieved from https://employment-social-affairs.ec.europa.eu/policies-and-activities/eu-employment-policies/social-economy-and-inclusive-entrepreneurship_en
- Hrynychtskyi, V. I., & Kuts, L. L. (2020). Formuvannya vytrat dlia kompanii zalezno vid modeli kraudfandynhu. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 4(2).
- Kyfiak, V. I., & Malysh, L. B. (2020). Sotsialne pidpriemnytstvo: problemy ta perspektyvy. *Biznes Inform*, 5, 275–280.
- OECD. (2023). Financing inclusive entrepreneurship. *OECD iLibrary*. Retrieved from <https://www.oecd-ilibrary.org/>
- OECD, European Union. (2022). *Policy brief on access to finance for inclusive and social entrepreneurship*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Retrieved from <https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/07/>

policy-brief-on-access-to-finance-for-inclusive-and-social-entrepreneurship_8754a3b4/77a15208-en.pdf

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2022). *Policy brief on access to finance for inclusive and social entrepreneurship: What role can FinTech and financial literacy play?* Luxembourg: OECD/European Union. Retrieved from https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/07/policy-brief-on-access-to-finance-for-inclusive-and-social-entrepreneurship_8754a3b4/77a15208-en.pdf

Orlova, N. S., Tarasenko, D., Oliinyk, N., Kuzmenko, S., & Medvedchuk, O. (2021). Sotsialne investuvannia u stratehii rozvytku korporatsii Ukrainy. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 2(33), 566–573.

Skrylnyk, A. S., & Skrylnyk, O. O. (2025). Inkluzyvne pidpriemnytstvo v Ukraini: vyklyky stvorennia ta perspektyvy rozvytku z urakhuvanniam mizhnarodnoho dosvidu [Inclusive entrepreneurship in Ukraine: challenges of creation and development, taking into account international experience]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, 5, 44–48.

Social Entrepreneurship in Ukraine: An Effective Tool for Overcoming Challenges? (n.d.). *Social Business in UA*. Retrieved from https://socialbusiness.in.ua/knowledge_base/social-entrepreneurship-in-ukraine-an-effective-tool-for-overcoming-challenges/

Ukraine Moldova American Enterprise Fund. (n.d.). Impact Investing Program. Retrieved from <https://um-aef.org/programs/impact-investing/>

Ukrainian Social Venture Fund. (n.d.). HOME. Retrieved from <https://www.usv.fund/en>

Vovk, Ye. O., Turoliev, H. O., & Levchenko, K. M. (2024). Sotsialne investuvannia yak nova filosofii dlia Ukrainy [Social investment as a new philosophy for Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo*, 66, 248–252.

Western NIS Enterprise Fund. (2023). Impact Investing Program – Loan Terms. Retrieved from <https://um-aef.org/programs/impact-investing/>