

## ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ

*Казакова Н.А., к.г.н., професор,  
Степаненко В.Д., магістрант (ХНУ імені В. Н. Каразіна)*

*Стаття присвячена дослідженню інноваційних інструментів фінансування малого та середнього бізнесу у глобальній економічній системі, а також сучасних тенденцій розвитку альтернативних джерел кредитування міжнародного бізнесу. У ході дослідження розглянуто проблеми залучення банківських кредитів малими та середніми підприємствами, визначено особливості використання альтернативних джерел кредитування для фінансового забезпечення діяльності малих та середніх підприємств у країнах світу, охарактеризовано групи альтернативних методів зовнішнього фінансування малого та середнього.*

*Ключові слова: суб'єкти малого та середнього підприємництва, інноваційні інструменти фінансування, фінансове забезпечення, альтернативні джерела фінансування, краудфандинг, P2P-кредитування.*

## ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

*Казакова Н.А., к.г.н., професор,  
Степаненко В.Д., магистрант (ХНУ имени В. Н. Каразина)*

*Статья посвящена исследованию инновационных инструментов финансирования малого и среднего бизнеса в глобальной экономической системе, а также современным тенденциям развития альтернативных источников кредитования международного бизнеса. В ходе исследования рассмотрены проблемы привлечения банковских кредитов малыми и средними предприятиями, определены особенности использования альтернативных источников кредитования для финансового обеспечения деятельности малых и средних предприятий в странах мира, охарактеризованы группы альтернативных методов внешнего финансирования.*

*Ключевые слова: субъекты малого и среднего предпринимательства, инновационные инструменты финансирования, финансовое обеспечение, альтернативные источники финансирования, краудфандинг, P2P-кредитования.*

## INNOVATIVE INSTRUMENTS FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESS FINANCING IN THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM

*Kazakova N.A., Candidate of Geographical Sciences, professor,  
Stepanenko V.D., masters candidate  
(V. N. Karazin Kharkiv National University)*

*The article is devoted to the study of innovative tools for financing small and medium-sized businesses in the global economic system, as well as current trends in the development of alternative sources of credit for international business. The study examines the problems of attracting bank loans to small and medium enterprises, identifies features of using alternative sources of credit to finance the activities of small and medium enterprises in the world, describes groups of alternative methods of external financing of small.*

*Based on the analysis, the features of the transition from traditional to innovative forms of small and medium business financing are identified, the conditions for regulating crowdfunding in the world are identified, the features of the development of alternative credit financing in Ukraine are highlighted. The advantages and disadvantages of crowdfunding as an innovative tool for financing the investment activities of the enterprise are summarized, as well as the prospects for its development in Ukraine are identified.*

*The study substantiates that the current market situation and related uncertainties force the development and adaptation of new innovative instruments for financing small and medium-sized businesses, including the capital market; use hybrid tools, including venture financing and business angel support. According to the results of the research, possible methods of promoting crowdfunding among the countries of the world and scientific and practical recommendations for the introduction of innovative tools for financing the activities of small and medium enterprises in the international business system are proposed.*

**Keywords:** *small and medium business entities, innovative financing instruments, financial support, alternative sources of financing, crowdfunding, P2P lending.*

**Постановка проблеми.** Малий та середній бізнес (МСБ) відіграє важливу роль в економіці більшості країн, особливо в країнах, що розвиваються. Попри те, що малий і середній бізнес є важливим елементом економіки кожної країни світу, у той же час, він є найбільш чутливим до будь-яких змін, як економічних, так і політичних. На відміну від великих підприємств, які мають широкий вибір доступних традиційних джерел формування основного і оборотного капіталу, малі та середні підприємства (МСП) у цьому випадку обмежені. Державні програми підтримки МСП не є досить дієвими та ефективними. Таким чином, у зв'язку з проблемою доступу до фінансових ресурсів виникає

необхідність пошуку альтернативних джерел фінансування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У науковій літературі питанню розвитку малого та середнього підприємства та їх фінансового забезпечення присвячено значну кількість робіт вітчизняних і зарубіжних авторів. Специфіку діяльності та чинники розвитку МСБ, а також джерела фінансування таких підприємств, вивчали вітчизняні науковці, серед яких можна виділити роботи Єршова Д. Н., Зезової А. М., Отліванської Г. А., Писаревої Л. В., Сабітової Н. М., Темелькова З. Д., Хайрулової А. І. Серед іноземних дослідників доцільно відзначити таких вчених як Босчманс К. (Boschmans K.), Бошков Т. (Boshkov T.), Браун Р. (Brown

R.), Колер Р. (Kohler R.), Робано В. (Robano V.), Спренг Д. (Spreng D.), Томсон Й. (Thompson J.), Флетчер П. (Fletcher P.). Проте, питання використання альтернативних фінансів і фінансування МСБ за рахунок альтернативних джерел у вітчизняній науці залишається малодослідженим.

**Виділення невирішених частин загальної проблеми.** У сучасній світовій економіці МСБ перебуває у центрі пошуку інклюзивного зростання. Забезпечення малим фірмам доступу до фінансування у відповідних формах і обсягах є необхідною умовою їх розвитку і зростання. Також, це стає критично важливим для їх виживання в часи кризи, з якою світ стикається в даний час у контексті пандемії COVID-19, яка має безпосередній і глибокий вплив на МСП. У короткостроковій перспективі втрата доходів і дефіцит ліквідності можуть призвести до того, що величезна кількість малих і середніх підприємств вийде з бізнесу. Отже, в умовах значного дефіциту фінансових ресурсів, з яким регулярно стикається більшість МСП різних країн світу, дослідження інноваційних інструментів фінансування та можливостей їх використання може стати важливою передумовою підвищення рівня фінансової забезпеченості малих і середніх підприємств.

**Метою статті** є обґрунтування науково-практичних рекомендацій щодо можливостей і перспектив впровадження інноваційних інструментів фінансування діяльності малих і середніх підприємств у міжнародній бізнес-системі.

**Виклад основного матеріалу.** Малі та середні підприємства вважаються основою будь-якої економіки. Їх вирішальна роль у розвитку економіки очевидна з розміру сектора МСП і кількості людей, зайнятих в цьому секторі. Ця важливість також визнається політиками, які намагаються створити сприятливе середовище для МСП з метою досягнення економічного розвитку і

зростання. Незважаючи на те, що важливість МСП широко визнана, вони все ще стикаються з певними бар'єрами, які безпосередньо перешкоджають їх розвитку. Цими перешкодами можуть бути: доступ до фінансів, податкова ставка, конкуренція, політичні чинники.

Одним з найбільш важливих перешкод є обмежений доступ до фінансів. Нездатність отримати необхідний капітал свідчатиме про те, що сектор МСП не зможе фінансувати свою інвестиційну та повсякденну діяльність [1].

Банківське кредитування є найбільш поширеним джерелом зовнішнього фінансування для багатьох МСП і підприємців, які в значній мірі залежать від традиційного боргу для задоволення своїх інвестиційних потреб [1].

У зв'язку з жорсткістю умов банківського кредитування і кредитування МСП після глобальної фінансової кризи все більше уваги приділяється потенціалу ринків капіталу для пропозиції альтернативних джерел і інноваційних інструментів фінансування [2]. Це особливо актуально для інноваційних стартапів з високим потенціалом зростання, які найбільше постраждали від скорочення банківського кредитування через більш високий профіль ризику, і які зазвичай покладаються на зовнішній капітал на додаток до боргу для фінансування своїх амбіцій зростання [3].

Таким чином, інноваційні моделі фінансування стали привабливою заміною для організацій, які шукають кошти для фінансування інвестиційної діяльності, особливо ті МСП, які не змогли отримати необхідне фінансування від банків і фінансових ринків [1].

До першої групи належать факторинг, лізинг, складські розписки, ордер на покупку. Фінансування на основі активів включає в себе всі форми фінансування, які засновані на вартості конкретних активів, а не на русі грошових коштів / кредитоспроможності або

борговому потенціалі фірм, і є надійною альтернативою для багатьох МСП. У цій категорії лізинг і покупка в розстрочку, з одного боку, і факторинг і дисконтування

рахунків-фактур, з іншого, є найбільш відомими і широко використовуваними інструментами в більшості країн [5, с. 38].

*Таблиця 1*

*Альтернативні методи зовнішнього фінансування для малого та середнього бізнесу та підприємців [4]*

Низький ризик	Низький ризик	Середній ризик	Високий ризик
Фінансування на основі активів	Альтернативна заборгованість	"Гібридні" інструменти	Інструменти власного капіталу
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Факторинг</li> <li>• Лізинг</li> <li>• Складські розписки</li> <li>• Ордер на покупку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Корпоративні облигації</li> <li>• Сек'юритизований борг</li> <li>• Покриті облигації</li> <li>• Приватні місця розташування</li> <li>• Краудфандинг (заборгованість)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Субординовані позики / облигації</li> <li>• Права на отримання прибутку</li> <li>• Конвертовані облигації</li> <li>• Облигації з варрантами</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Приватний капітал</li> <li>• Венчурний капітал</li> <li>• Бізнес Ангели</li> <li>• Краудфандинг (власний капітал)</li> </ul>

До другої групи інноваційних інструментів фінансування суб'єктів підприємництва відносяться альтернативні форми боргових інструментів (сек'юритизована заборгованість, корпоративні та іпотечні облигації, краудфандинг) [6, с. 42].

До третьої групи інструментів фінансування суб'єктів малого і середнього підприємництва належить гібридне фінансування, в тому числі субординований кредит, конвертовані облигації, облигації з варрантами [6].

До четвертої групи інструментів відносяться інструменти часткового фінансування, а саме приватні інвестиції, венчурний капітал, допомога бізнес-ангелів, похідні інструменти на акції. Ця група інструментів має високий ризик і високу прибутковість.

Індустрія альтернативних інвестицій перебудовується і разом з цим з'являються нові джерела капіталу, наприклад електронне онлайн фінансування. [8, с. 2].

Існує чотири основних типи онлайн інвестиційних платформ (також відомих як краудфандинг): благодійний

краудфандинг (на основі пожертвувань; наприклад, Kickstarter), краудфандинг з нефінансовою винагородою (на основі винагороди; наприклад Indiegogo та Thundafund), краудінвестинг або акціонерний краудфандинг (на основі акціонерного капіталу; наприклад Crowdfunder), інвестиційний краудфандинг (на основі позик; наприклад Kiva та BlueBees) [9]. Дані таблиці 2 демонструють загальний обсяг краудфандингу за 2019 рік. На краудінвестинг припадає трохи менше 5 млрд дол. США альтернативних обсягів фінансування у всьому світі. Лідером у сфері акціонерного краудфандингу серед країн світу є США. Велика Британія є другим за величиною ринком для цієї моделі, на частку якої припадає понад 56% всієї акціонерної діяльності. Європа займає третє місце з 278 млн. дол. США. Також краудфандинг на основі акціонерного капіталу є провідною моделлю, що сприяє збільшенню обсягу продажів на Близькому Сході. На його частку припадає 34,3 млн. дол США (96% всього ринку).

Таблиця 2

*Інноваційні джерела фінансування міжнародного бізнесу,  
загальний обсяг за регіонами, 2019 рік (млн. дол. США) [10, с. 43]*

	Благодійний краудфандинг	Краудфандинг з нефінансовою винагородою	Краудінвестинг	Інвестиційний краудфандинг / P2P (кредитування бізнесу)
Африка	12.2	1.3	3.0	18.4
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	75.8	201.5	162.1	1772.6
Канада	136.1	22.8	19.9	50.8
Китай	0.1	5.7	5.7	42741.4
Європа	62.4	175.4	278.1	996.8
Латинська Америка та Кариби	26.6	12.4	19.3	126.6
Середній Схід	2.4	8.4	34.3	47.2
Велика Британія	12.5	64.1	484.7	2541.9
США	311.4	385.1	507.9	2033.0

Щодо інвестиційного краудфандингу, то Китай є найбільшим джерелом цієї моделі. Далі можна відзначити Велику Британію (2,5 млрд. дол. США), США (2 млрд. дол. США), Азіатсько-Тихоокеанський регіон (1,7 млрд. дол. США).

Краудфандинг з нефінансовою винагородою становить у всьому світі 876.8 млн дол. США. На США припадає найбільша частка - 385 млн дол. США, на другому місці - Азіатсько-Тихоокеанський регіон (за винятком Китаю) - 201,5 млн дол. США, на третьому Європа - 175,4 млн дол. США. Благодійний краудфандинг грає особливо важливу роль в Африці (90% неінвестиційної активності в регіоні), Канаді (86%) і країнах Латинської Америки (68%). На США (311,4 млн дол. США) і Канаду (136 млн дол. США) припадає лише близько 70% усіх обсягів краудфандингу на основі пожертвувань [10, с.41-43].

Краудінвестинг надає малому та середньому бізнесу новий канал для залучення акціонерного капіталу. Якщо ринкове кредитування є альтернативою традиційному банківському кредитуванню, то краудінвестинг пропонує альтернативу тим, хто розглядає ангельське або венчурне фінансування. Ключова відмінність між цією моделлю і двома іншими полягає в тому, що фізичним особам з низьким рівнем доходу дозволено надавати капітал приватним підприємствам, що різко збільшує кількість потенційних інвесторів, до яких підприємець може звернутися за капіталом.

Інвестиційний краудфандинг бере початок як форма кредитних операцій, в яких окремі споживачі беруть позики і позичають гроші один одному за допомогою незабезпечених особистих позик без участі фінансової установи. Таке кредитування включає прямий контакт між сторонами та обмін

інформацією, яка через інтернет-платформу доступна іншим поточним і потенційним позичальникам і допомагає розширити базу кредиторів. Фактично, спільноти P2P-кредиторів працюють за принципом повного фінансування, тобто запит на отримання кредиту фінансується тільки в тому випадку, якщо він отримує достатньо заявок, щоб покрити всю суму, запитувану позичальником протягом встановленого періоду, який може варіюватися від декількох тижнів до декількох місяців [4, с. 54].

Краудфандинг з нефінансовою винагородою спрямований на отримання інвестиційної віддачі для інвесторів в формі винагород або знижок, пов'язаних з продуктами або послугами, що фінансуються їх капіталом [8, с. 13].

Благодійний краудфандинг прагне забезпечити фінансуванням приватних осіб і проєктів на благодійній основі, при цьому донори не очікують повернення інвестицій за свій внесок. На відміну від традиційних благодійних пожертвувань, які зазвичай направляються на соціальні або релігійні цілі, пожертвування краудфандингу йдуть на підтримку підприємств, які інакше не могли б залучити капітал з традиційних джерел [8, с. 14].

Крім перерахованих видів, як окремий його вид виділяють також краудфандинг, заснований на використанні моделі роялті, яка передбачає майбутній розподіл прибутку від реалізації проєкту між інвесторами та його засновником; гібридні моделі краудфандингу, що передбачають комбінування різних видів краудфандингу в одній моделі фінансування [12, с. 277]. Альтернативне фінансування, як інвестиційний краудфандинг і краудінвестинг, становить проблему для операційних моделей традиційного банківського і акціонерного фінансування.

Інвестиційний краудфандинг, також відомий як однорангове кредитування, складається із забезпечених і

незабезпечених боргових операцій між установами, суб'єктами роздрібною торгівлі і підприємствами, які здійснюються через інтернет-платформи. На відміну від банків, ці платформи не мають філій і вимог до капіталу, тому можуть пропонувати конкурентоспроможні ставки як для позичальників, так і для кредиторів.

З іншого боку, краудінвестинг передбачає продаж зареєстрованих цінних паперів, компаніями на ранній стадії через інтернет-платформи. На відміну від традиційних форм фінансування, краудінвестинг швидко забезпечує капіталом орієнтовані на зростання стартапи [13, с.8].

Отже, в останні роки для МСП стали доступними інноваційні інструменти фінансування, хоча деякі з них ще знаходяться на ранній стадії розвитку. Основною перевагою краудфандингу є фінансування інноваційних проєктів. Краудфандингові платформи стягують більш низькі процентні ставки, ніж традиційне фінансування. Також, краудфандинг розподіляє ризики як для інвесторів, так і для позичальників. Кредитори, інвестори можуть надавати менші суми декільком підприємствам, в той час як позичальники можуть покривати свої фінансові потреби від декількох спонсорів.

P2P-кредитування може бути вигідно для існуючих підприємств і невеликих проєктів, в той час як краудінвестинг може допомогти новим підприємцям або проєктам, які потребують великих сум.

Краудінвестинг може бути додатковим джерелом фінансування для проєктів, які не можуть знайти інші джерела фінансування. Краудфандинг на основі акцій приваблює інвесторів аналогічно бізнес-ангелам, але замість того, щоб мати одного великого інвестора, краудфандинг на основі акцій залучає декількох спонсорів, які вкладають невеликі суми кожен [14, с. 13].

Слід зазначити, що краудфандинг представляє ризики як для інвесторів, так і для позичальників. Прямі ризики для інвесторів включають неефективність проекту, закриття платформи, відсутність можливості виходу і шахрайство. Непрямі ризики пов'язані з кібератаками, крадіжками особистих даних і платежів, «відмиванням грошей» і відсутністю прозорості [14, с. 15].

В останні роки краудфандинг став об'єктом пильної уваги з боку регулюючих органів в деяких країнах ОЕСР. Регулювання спрямовано на полегшення розвитку цього каналу фінансування, одночасно вирішуючи проблеми прозорості та захисту інвесторів [14, с. 60].

У багатьох країнах краудфандинг не регулюється через невеликий розміру ринку. В Ізраїлі та Японії краудфандинг заборонений, у Великій Британії немає податкового вирахування для краудфандингу, заснованого на нефінансовій винагороді, з транзакцій стягується 20% ПДВ. У Бразилії регулювання залежить від розміру платформи. Платформи, засновані на нефінансовій винагороді, не вимагають спеціального дозволу [14, с. 31]. Країни, які хочуть прийняти краудфандинг, мають не тільки створювати стимулюючу політику, а й враховувати політику і правила, які в даний час роблять обтяжливим введення, здійснення і припинення ділових операцій.

Отже, для ефективного просування інноваційних інструментів фінансування МСБ вважаємо необхідним реалізацію комплексу наступних заходів:

1. Уряд має переглянути і оновити регулювання малого бізнесу від реєстрації до банкрутства. Правила мають збалансувати необхідність захисту інвесторів з накопиченням капіталу. Має бути створена специфічна для кожної країни структура краудфандингу, щоб стимулювати інвестиції в стартапи і малий бізнес.

2. Стратегічно зв'язати краудфандинг з культурними повідомленнями. Країни мають створювати культурно прийнятні повідомлення, поширювані як в соціальних мережах, так і в традиційних ЗМІ, які будуть повідомляти, що краудфандинг є новим інноваційним засобом передачі грошей до місцевих компаній, які найматимуть співробітників і стимулюватимуть розвиток національної економіки, а також країни в цілому.

3. Створити краудфандинговий ринковий альянс. Визначити засоби залучення традиційних спонсорів, таких як місцеві банки, компанії-емітенти кредитних карт, приватні акції, бізнес-ангели й інвестиційні банки.

4. Залучати провідних експертів в області соціальних мереж для спілкування з місцевою аудиторією. Активне використання соціальних мереж має вирішальне значення для успіху краудфандингу. Крім того, з огляду на тісний взаємозв'язок між прямими іноземними інвестиціями, грошовими переказами з-за кордону і розвитком краудфандингу, уряду або організації-спонсору слід планувати інформаційно-пропагандистську кампанію.

5. Проводити медіа та освітні заходи для підвищення обізнаності та розуміння. Краудфандинг має мати широку підтримку спільноти. Проводити заходи спільно з університетами, щоб привернути увагу до інноваційної форми інвестування серед молоді та підприємницьких співтовариств. Такі заходи можуть проводитися в академічних установах.

6. Застосовувати досвід розвинених країн. З урахуванням того, що краудфандинг застосовується в глобальному масштабі, вже існує сукупність знань, які можуть інформувати учасників ринку в країнах, що розвиваються, про те, як почати й ефективно розвивати екосистему краудфандингу в своїх країнах або

регіонах. Австралія, Велика Британія, Італія, Нідерланди та США схвалили деякі варіанти інвестування в краудфандинг, у той час як країни, що розвиваються, стикаються з багатьма проблемами.

Аналізуючи розвиток краудфандингу в Україні, слід зауважити, що цей бізнес в класичному його вигляді (збір коштів на підтримку бізнес-проектів) фактично не розвинений. Існує декілька краудфандингових платформ, але їх діяльність спрямована на підтримку культурних і соціальних проектів, отже весь потенціал цього механізму не задіяний.

Такі сервіси, як P2P, стрімко набирають популярність як в світі, так і в Україні. Всього за декілька років сфера прямого кредитування в Україні показала обсяг у 5 млрд. грн.

В Україні P2P кредитування - це досить молодий сегмент ринку, тому компаній, які надають подібні послуги, не багато. Спеціалізуються на споживчих кредитах, інші - на позиках виключно для підприємців. Представлені на українському ринку P2P майданчики обіцяють інвесторам дохідність від 20% до 35% річних, залежно від ступеня ризику.

Проведений аналіз краудфандингу в Україні дає можливість виокремити наступні особливості: відсутність державного регулювання, законодавчої бази, діяльність краудфандингових платформ залишається не легалізованою; фінансування переважно культурних, освітніх проектів; обмежений попит на фінансування проектів через недостатній рівень доходів населення; обсяг залучених коштів за допомогою краудфандингових платформ в Україні є незначним. Отже, всі ці особливості пояснюють незадовільний розвиток краудфандингу в Україні у порівнянні зі світовою практикою.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє запропонувати наступні рекомендації щодо впровадження

інноваційних інструментів фінансування МСБ. Одним із важливих кроків є формування законодавства і правового поля, що допоможе МСП залучати ресурси. Також необхідним є формування вітчизняної інформаційної політики; забезпечення населення інформацією про колективне фінансування з метою формування позитивного іміджу краудфандингу; відтворення науково-технічного потенціалу; розвиток мережевої інфраструктури; мінімізація ризиків для інвесторів шляхом диверсифікації обсягу інвестицій; на перших етапах розвитку підтримка індустрії краудфандингу шляхом співфінансування проектів громадськими структурами; створення консалтингових агентств з метою підтримки підприємницьких проектів, які інформуватимуть про колективне фінансування через інтернет-платформи; формування краудфандингових платформ з метою розширення краудфандингової інфраструктури із застосуванням досвіду розвинених країн.

**Висновок.** Доступ до фінансів є нагальною проблемою для МСП у всьому світі. Економічна та фінансова криза значно скоротила банківське кредитування малих і середніх підприємств. Цей розрив у фінансуванні в поєднанні зі зростанням соціальних мереж та інтерактивних онлайн-платформ сприяв зростанню популярності інноваційних інструментів кредитування, зокрема краудфандингу в якості можливого альтернативного джерела фінансування, який дозволяє малим і середнім підприємствам підтримувати свою діяльність на ранніх стадіях життєвого циклу, а також краудсорсингу – інноваційної технології фінансування проектів на рівні підприємства.

В Україні активно використовуються не всі можливі інструменти альтернативного фінансування. Український ринок краудфандингу менш розвинений, ніж



закордонні аналоги, але поступово країна стає на шлях активного використання нового інноваційного інструменту колективного фінансування. В Україні вже існують краудфандингові платформи різного профілю, в тому числі спрямовані на фінансування малого бізнесу.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що розширення практики альтернативного фінансування сприятиме створенню малим і середнім підприємствам додаткових можливостей для економічного зростання. Існує безліч внутрішніх факторів, які сьогодні перешкоджають його бурхливому розвитку в нашій країні, а саме відсутність законодавчої бази, недостатня обізнаність населення. З огляду на можливості, які відкриває застосування краудфандингу, в найближчому майбутньому цей інноваційний інструмент може стати основним джерелом фінансування малого та середнього підприємництва.

#### ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Temelkov Z. Alternative financing sources supporting SMEs growth / Z. Temelkov, T. Boshkov, A. Zezova. // SocioBrains. – 2018. – №54. – С. 230–236.
2. Thompson J. Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs / J. Thompson, K. Boschmans, L. Pissareva. // OECD. – 2018. – №10. – С. 75.
3. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019 [Електронний ресурс] // OECD. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: [https://doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2019-en](https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en)
4. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing [Електронний ресурс] // OECD. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://doi.org/10.1787/9789264240957-en>
5. Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 [Електронний ресурс] // OECD. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>
6. Сабітова Н. М. Розвиток альтернативних інструментів фінансування малого і середнього бізнесу / Н. М. Сабітова, А. І. Хайрулова. // Фінанси та кредит. – 2017. – №44. – С. 2631 – 2645.
7. Ершов Д. В. Альтернативні джерела фінансування та інструменти для малих підприємств: зарубіжний досвід / Д. В. Ершов. // Креативна економіка. – 2018. – №5. – С. 1391–1408.
8. Alternative Investments 2020. The Future of Capital for Entrepreneurs and SMEs [Електронний ресурс] // The World Economic Forum. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_AI\\_FUTURE.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_AI_FUTURE.pdf)
9. Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals. // International Trade Centre. – 2019. – С. 232.
10. The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report [Електронний ресурс] // Cambridge Centre of Alternative finance. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-04-22-ccaf-global-alternative-finance-market-benchmarking-report.pdf>
11. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends [Електронний ресурс] // P2P Marketdata. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide/>
12. Отліванська Г. А. Перспективи та можливості застосування краудфандинга в інвестиційній діяльності підприємств України / Галина Артурівна Отліванська. // Проблеми економіки. – 2017. – №2. – С. 276–281.
13. Brown R. The Future of Funding for Small and Medium-Sized / Ross Brown. // Centre for Responsible Banking & Finance. – 2016. – №3. – С. 22.
14. Robano V. Case study on crowdfunding / Virginia Robano. // OECD. – 2018. – №4. – С. 47.

15. Alternative Data Transforming SME Finance [Електронний ресурс] // GPFi. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/GPFI%20Report%20Alternative%20Data%20Transforming%20SME%20Finance.pdf>

16. Біржа позик [Електронний ресурс] // Мінфін. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://minfin.com.ua/credits/articles/birzha-zaymov/>

## REFERENCES

1. Temelkov Z. Alternative financing sources supporting SMEs growth / Z. Temelkov, T. Boshkov, A. Zezova. // SocioBrains. – 2018. – №54. – С. 230–236.

2. Thompson J. Alternative Financing Instruments for SMEs and Entrepreneurs / J. Thompson, K. Boschmans, L. Pissareva. // OECD. – 2018. – №10. – С. 75.

3. Financing SMEs and Entrepreneurs 2019 [Electronic resource] // OECD. – 2019. – URL: [https://doi.org/10.1787/fin\\_sme\\_ent-2019-en](https://doi.org/10.1787/fin_sme_ent-2019-en)

4. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing [Electronic resource] // OECD. – 2015. – URL: <https://doi.org/10.1787/9789264240957-en>

5. Financing SMEs and Entrepreneurs 2020 [Electronic resource] // OECD. – 2020. – URL: <https://doi.org/10.1787/061fe03d-en>

6. Sabitova N. M., Khajrulova A. I. (2017) Rozvytok aljternatyvnykh instrumentiv finansuvannja malogho i serednjogho biznesu [Development of alternative financing instruments for small and medium-sized businesses]. Finance and Credit, no. 44, pp. 2631 – 2645.

7. Ershov D. V. (2018) Aljternatyvni dzherela finansuvannja ta instrumenty dlja malykh pidpryjemstv: zarubizhnyj dosvid [Alternative sources of financing and tools for small businesses: foreign experience]. Creative economy, no 5, pp. 1391–1408.

8. Alternative Investments 2020. The Future of Capital for Entrepreneurs and SMEs [Electronic resource] // The World Economic Forum. – 2016. – URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_AI\\_FUTURE.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_AI_FUTURE.pdf)

9. Big Money for Small Business – Financing the Sustainable Development Goals. // International Trade Centre. – 2019. – С. 232.

10. The Global Alternative Finance Market Benchmarking Report [Electronic resource] // Cambridge Centre of Alternative finance. – 2020. – URL: <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-04-22-ccaf-global-alternative-finance-market-benchmarking-report.pdf>

11. Crowdfunding Statistics Worldwide: Market Development, Country Volumes, and Industry Trends [Electronic resource] // P2P Marketdata. – 2020. – URL: <https://p2pmarketdata.com/crowdfunding-statistics-worldwide/>

12. Otlivansjka Gh. A. (2017) Perspektyvy ta mozhlyvosti zastosuvannja kraudfandyngha v investycijnij dijalnosti pidpryjemstv Ukrainy [Prospects and opportunities for the use of crowdfunding in the investment activities of Ukrainian enterprises]. Problems of the economy, no. 2. pp. 276–281.

13. Brown R. The Future of Funding for Small and Medium-Sized / Ross Brown. // Centre for Responsible Banking & Finance. – 2016. – №3. – С. 22.

14. Robano V. Case study on crowdfunding / Virginia Robano. // OECD. – 2018. – №4. – С. 47.

15. Alternative Data Transforming SME Finance [Electronic resource] // GPFi. – 2017. – URL: <https://www.gpfi.org/sites/gpfi/files/documents/GPFI%20Report%20Alternative%20Data%20Transforming%20SME%20Finance.pdf>