

УДК 336.71:658.14:334.012
JEL Classification: E42, E51, G21

DOI: 10.37332/2309-1533.2024.4.24

Бугель Ю.В.,
*канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
фундаментальних та спеціальних дисциплін,*
Чижишин О.І.,
*канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри
фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий
інститут підприємництва і бізнесу
Західноукраїнського національного університету, м. Тернопіль*

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Buhel Yu.V.,
*cand.sc.(econ.), assoc. prof., associate professor at the
department of fundamental and special disciplines,*
Chyzhyshyn O.I.,
*cand.sc.(econ.), assoc. prof.,
associate professor at the department of fundamental
and special disciplines,
Chortkiv Education and Research Institute of Entrepreneurship
and Business of West Ukrainian National University, Ternopil*

INNOVATIVE LENDING TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Постановка проблеми. Український бізнес продовжує працювати в реаліях повномасштабної війни, яка триває вже декілька років і суттєво впливає на економіку країни. Незважаючи на значні труднощі, такі як руйнування інфраструктури, логістичні перешкоди, нестача ресурсів та постійна загроза безпеці, він не тільки встояв, але й показав помітне зростання протягом 2023–2024 років. Ця стійкість стала можливою завдяки адаптації до нових умов, швидкому реагуванню на виклики, а також підтримці з боку держави та міжнародних партнерів. Підприємці активно шукають нові ринки збуту, переорієнтовують виробництва і впроваджують інноваційні рішення, що дозволяє не просто зберігати діяльність, а й нарощувати обсяги у складний історичний період. Однак малому бізнесу доводиться стикатися з проблемами кредитування, які гальмують його розвиток. Високі відсоткові ставки на комерційні кредити, що часто перевищують 15–20 % річних, роблять позики недоступними для багатьох підприємців. Крім того, банки нерідко вимагають значного забезпечення чи ідеальної кредитної історії, що ускладнює доступ до фінансування для невеликих компаній, особливо в умовах нестабільності. Обмежений доступ до пільгових програм, таких як «5–7–9%», через бюрократичні перепони чи недостатню інформованість також залишається серйозним бар'єром. Саме тому є актуальною розробка нових фінансових інструментів, котрі могли б підтримати малий бізнес у цей непростий час.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою досліджень інструментарію кредитування підприємництва є праці багатьох науковців, серед яких слід відзначити таких дослідників, як: С. Волосович, Ю. Гаркуша, О. Гудзь, О. Дзюблюк, Л. Колінець, В. Лагутін, Б. Луців, П. Нікіфоров, Т. Паламарчук, Г. Партин, Н. Погореленко, С. Реверчук, М. Савлук, Л. Свистун, М. Стецько, Я. Чайковський.

Однак, теоретичне обґрунтування інструментарію кредитування малого підприємництва перебуває на етапі концептуального оформлення, оскільки більшість аспектів дослідження науковців вимагає подальшого вивчення, обґрунтування та адаптації до сучасних реалій. Необхідність цих досліджень обумовлюється швидким розвитком нових форм фінансування, зокрема в умовах воєнного стану.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити особливості розвитку традиційного кредитування підприємництва та альтернативних фінансових інструментів, заснованих на інноваційних технологіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські банки нарощують кредитування: обсяги гривневих бізнес-кредитів зростають три квартали поспіль, роздрібних – понад рік. Від кредитування юридичних та фізичних осіб платоспроможні банки в I кварталі 2024 року отримали 34 млрд грн процентних доходів, що на 13 % більше ніж показник за аналогічний період 2023 року. Це є результатом стабільного зростання кредитних портфелів клієнтів з середини минулого року. Однак зниження ставок за новими кредитами позначилося на зменшенні дохідності корпоративного кредитного портфеля [1].

За період воєнного стану кредитний портфель реального сектору економіки зменшився на 2,6 млрд грн (-0,33 % у порівнянні з обсягом на 01.03.2022) та станом на початок квітня 2024 року склав 787,549 млрд грн [2].

Кредити великих підприємств складали 23,44 % від цього портфелю, кредити суб'єктів середнього підприємництва – 31,5 %. Кредитний портфель малого бізнесу сформував 9,76 % кредитного портфелю, а кредити мікропідприємництва – 20,01 %. При цьому з суб'єктів мікропідприємництва найбільший обсяг портфелю (49,6 % від загального обсягу портфелю мікропідприємств) мали компанії, річний дохід яких не перевищує суму, еквівалентну 50 тис. євро. На другому місці – портфель компаній з річним доходом від 500 тис до 2 млн євро (він складає 31,9 % від кредитного портфелю мікропідприємств). А питома вага портфелю компаній з доходом від 50 до 500 тис євро складала 18,5 % портфелю мікропідприємництва [2].

За період з початку повномасштабного вторгнення суттєве зростання кредитного портфелю спостерігалось у суб'єктів середнього підприємництва (+43,13 млрд грн або +21,04 % у порівнянні з 01.03.2022). Також приріст залишків кредитів (+4,6 млрд грн або +6,27 %) спостерігався у суб'єктів мікропідприємництва з річним доходом до 50 тис. євро. Кредитні портфелі підприємств інших розмірів демонстрували падіння. Більше всього в процентному співвідношенні скоротився портфель мікропідприємств з річним доходом 50–500 тис. євро – його скорочення склало 6,25 млрд грн або 17,65 %. Обсяг кредитів великих підприємств у процентному співвідношенні також суттєво скоротився (-10,55 % або -21,78 млрд грн). Питома вага непрацюючих активів станом на початок квітня 2024 року склала 40,15 % (проти 28,45 % на 01.03.2022). При цьому найвища питома вага таких кредитів спостерігалась у представників мікропідприємництва з річним доходом до 50 тис. євро (84,72 % на 01.04.2024 проти 86,60 % на 01.03.2022). Загалом портфель всіх груп мікропідприємств має суттєву питому вагу непрацюючих кредитів: 67,68 % у підприємств з виручкою 50–500 тис євро, 59,04 % – у мікропідприємств з доходом від 500 тис. євро до 2 млн євро. Найнижчу питому вагу непрацюючих кредитів станом на 01.04.2024 мали великі підприємства (19,63 %) [2].

Якщо аналізувати кредитний портфель в розрізі видів діяльності підприємств, за обсягами кредитного портфелю лідирують оптова та роздрібна торгівля (21,7 % та 15,5 % від загального обсягу кредитного портфелю станом на 01.04.2024). Також значну частку кредитного портфелю формують представники сільського господарства (14 % від загального обсягу), підприємства, що спеціалізуються на наданні комунальних послуг (8,4 %), та на операціях з нерухомим майном (7,2 %). Кредитний портфель ТОП 10 видів діяльності відображено на рис. 1.



Рис. 1. Структура кредитного портфелю станом на 01.04.2024 р.

Джерело: [2]

При цьому серед видів діяльностей, що активно користуються кредитами, найбільш високу питому вагу непрацюючих кредитів має кредитний портфель роздрібної торгівлі (77,08 %) та портфель підприємств, що спеціалізуються на операціях з нерухомим майном (76,53 %). Сільськогосподарські виробники мають більш високу якість кредитного портфеля – питома вага непрацюючих кредитів станом на 01.04.2024 р. дорівнювала 15,65 % [2].

Станом на 01.04.2024 за програмою доступних кредитів було укладено 84762 кредитні договори на загальну суму 289,68 млрд грн. Поточна заборгованість за цими договорами станом на 01.04.2024 дорівнювала 125,55 млрд грн, що складало 23,56 % від загального обсягу кредитного портфелю юридичних осіб. Станом на 24.05.2024 кількість укладених договорів збільшилась до 88980, а їх сума зросла до 306,09 млрд грн. Залишок заборгованості на 25.04.2024 дорівнював 129,67 млрд грн. Найбільш активно користувались доступними кредитами підприємства сільського господарства (їх кредити сформували 47 % від обсягу та 39 % від кількості доступних кредитів, виданих станом на 24.05.2024). На другому місці – торгівля (25 % та 33 %, відповідно), на третьому – промисловість (18 % та 12 %). Доступні кредити, надані підприємствам, що працюють у сфері послуг, склали 7 % від загального обсягу та 12 % від загальної кількості доступних кредитів. Кредити будівельним компаніям за програмою «5–7–9» сформували 2 % від обсягу та кількості наданих кредитів. За цільовим спрямуванням кредитів з початку роботи програми станом на 25.4.2024 за обсягами кредитування лідирував портфель «антикризових» кредитів (66 млрд грн), що були видані під час COVID-кризи, яку спричинила пандемія. На другому, третьому та четвертому місці за обсягом – кредити, видані після початку повномасштабної війни: кредити на поповнення обігових коштів (61 млрд грн), «антивоєнні кредити» (57 млрд грн) та кредити на підтримку посівної (38 млрд грн). На інвестиційні цілі було видано кредитів на загальну суму 28,75 млрд грн [2].

Аналіз структури виданих кредитів свідчить, що програма фінансування наразі переважно спрямована на підтримку операційної діяльності підприємств. Хоча це відіграє важливу роль у стабільності бізнесу, Уряд ставить перед собою завдання трансформувати програму «Доступні кредити» у дієвий інструмент економічного зростання, акцентуючи увагу на інвестиційних проектах.

Попри складні умови воєнного стану, реальний сектор економіки залишається активним завдяки державній підтримці та банківському фінансуванню. Програма «5–7–9» зарекомендувала себе як ефективний механізм для стабілізації малого та середнього бізнесу в умовах повномасштабної війни.

Очікується, що її оновлені умови сприятимуть активізації інвестиційної діяльності, розширенню підприємництва та стимулюванню економічного зростання, що, своєю чергою, позитивно позначиться на динаміці ВВП.

В умовах воєнного стану фінансова підтримка бізнесу відіграє ключову роль у забезпеченні стійкості економіки та її післявоєнного відновлення. Враховуючи актуальні виклики, державна кредитна політика спрямована на підтримку життєво важливих секторів, що мають стратегічне значення для економічної безпеки країни та її подальшого розвитку:

1. Фінансування сільськогосподарських виробників.
2. Фінансування підприємств переробної промисловості.
3. Відновлення основних засобів, зруйнованих внаслідок військової агресії.
4. Пролонгація діючих кредитів для підприємств, що працюють у зоні бойових дій.
5. Фінансування підприємств енергетичної сфери.

Орієнтація кредитної політики на підтримку життєво важливих галузей сприятиме стійкості економіки, створенню робочих місць, відновленню промисловості та розвитку енергетичної незалежності країни. Запропоновані фінансові механізми дозволять не лише забезпечити стабільність бізнесу в умовах війни, а й сформувати міцний фундамент для економічного зростання в післявоєнний період.

Традиційні механізми кредитування малого та середнього підприємництва відіграють важливу роль у забезпеченні доступу бізнесу до фінансових ресурсів. Проте в умовах воєнного стану, сучасних економічних викликів, зокрема зростаючої конкуренції, цифровізації фінансового сектору та необхідності швидкої адаптації бізнесу до змін ринку, класичні кредитні програми часто виявляються недостатньо гнучкими та ефективними. Саме тому все більше уваги слід приділяти інноваційним інструментам кредитування, які поєднують цифрові технології, альтернативні фінансові моделі та персоналізовані підходи до оцінювання ризиків.

Варто погодитися із думкою окремих авторів, що одним із найбільш простих та, водночас, перспективних способів фінансування окремих проєктів і бізнесів загалом, є краудфандинг [3]. Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило, через інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій. Громадське фінансування може виконувати різні завдання – допомога постраждалим від стихійних лих, підтримка з боку вболівальників чи фанатів, підтримка політичних кампаній, фінансування стартап-компаній та малого бізнесу, створення вільного програмного забезпечення тощо [4].

Як зазначає А. Гомотюк: «В останні кілька років краудфандинг набув широкої популярності, ставши життєздатною можливістю для підприємців, художників та інших людей отримати фінансування для своїх інноваційних проєктів» [5, с. 16].

Краудфандинг, як альтернативна FinTech екосистема, активно розвивається у світі, зокрема в країнах Європи та Америки, де середньорічні темпи приросту його обсягів, починаючи з 2013 р. складають понад 60 %. Такому бурхливому розвитку краудфандингу сприяли розмаїтість моделей його реалізації, гнучкість у способах і формах залучення коштів через краудфандингові платформи, адаптивне регулювання [6, с. 34].

Реалізація такої діяльності відбувається з використанням спеціальних інтернет-платформ, які називаються «краудфандинг-платформи». Глобально вони поділяються на два види – або платформа є винятково посередником між проєктом та інвестором, здійснюючи лише переказ грошей від однієї сторони до іншої, або ж гроші, перш ніж потрапити від інвестора до позичальника, акумулюються на рахунках платформи. Обидві сторони такого роду фінансових відносин можуть бути або фізичними, або юридичними особами, на їхній власний розсуд. Залучені кошти можуть оформлятися у вигляді позик і часток у статутному капіталі або передбачати нефінансову винагороду за вкладення.

Усі краудфандингові платформи працюють за схожим принципом. Для кожного нового проєкту ініціатор самостійно створює і наповнює контентом сторінку на сайті-сервісі краудфандингової платформи, де детально описує деталі проєкту. Зацікавлена особа або компанія може провести аналіз інформації, яку на сторінці опублікував ініціатор, і прийняти рішення – чи варто добровільно пожертвувати гроші на реалізацію. Кожна платформа самостійно формує правила збору та реалізації проєктів, на підставі яких ініціатор може розробити унікальні для нього критерії успішності просування в розробці його проєкту.

Виділяють п'ять базових видів краудфандингу: 1) благодійна модель; 2) модель нефінансової винагороди; 3) модель попереднього замовлення; 4) модель залучення боргового капіталу; 5) модель залучення акціонерного капіталу [7].

Доцільно виокремити переваги та недоліки краудфандингу. Так, до переваг можна віднести:

1. Спрощення вишукування коштів фінансування фізичними або юридичними особами, зменшення кількості посередників під час фінансування проєктів.

2. Краудфандинг – гарний спосіб «разового» фінансування невеликих і не надто дорогих проєктів.

3. Можливість практично безперешкодного розвитку творчого потенціалу людей і, як наслідок, поява нових робочих місць.

4. Краудфандинг – практично безпрограшний варіант не тільки для бізнесменів-початківців, а й для тих, хто прагне реалізувати будь-які соціальні проєкти.

5. Можливість організації краудфандинг-платформ будь-якою зацікавленою особою.

Поряд із перевагами, у будь-якої досліджуваної системи є й недоліки:

1. Ризик того, що організатор проєкту може затягувати процес реалізації ідеї або зовсім зникнути з усіма зібраними коштами.

2. Для інвесторів – фінансові втрати, яких вони можуть зазнати в разі безуспішної реалізації проєкту.

3. У інвесторів немає можливості здійснювати контроль за використанням переданих грошових коштів на реалізацію проєкту.

Таким чином, краудфандинг є інноваційним методом фінансування, що ґрунтується на пожертвуваннях або інвестиціях однієї або декількох осіб.

Наступною формою є краудлендінг. С. О. Домбровська зазначає: «Ідея краудлендінгу проста: отримати позику на розвиток бізнесу, але не від банку, а від групи приватних осіб. Якщо у користувача хороша кредитна історія та ідея, яка запалює серця, є змога дуже швидко отримати гроші на таких платформах. Це найшвидший спосіб краудфандінгу, де схвалення можна отримати за один день і навіть швидше. Тут також можна отримати позику загалом на розвиток бізнесу, а не на конкретний продукт чи проєкт. Проте ставки досить високі. Крім того, отримувач кредиту виступає приватна особа, а не компанія, тому проблеми з виплатами зіпсують особисту кредитну історію» [7].

Незважаючи на свою привабливість, краудлендінг часто викликає недовіру та побоювання у потенційних учасників ринку через недостатнє розуміння його механізмів та потенційних ризиків. Однак, ґрунтуючись на даних експертних досліджень, можна стверджувати, що за грамотного підходу та належної оцінювання ризиків краудлендінг є перспективною моделлю інвестицій. Це не лише відкриває перед інвесторами додаткові можливості для диверсифікації портфеля, а й сприяє зростанню економічного різноманіття та стимулюванню інновацій на ринку... Ключовою особливістю краудлендінгу є розподіл ризиків серед багатьох учасників, що знижує потенційні збитки окремого інвестора. Краудлендінг відкриває інвесторам доступ до різноманітних проєктів, дозволяючи диверсифікувати інвестиційний портфель (мінімізувати ризики). Малі вкладення роблять можливою участь широкого кола осіб, забезпечуючи гнучкість в інвестиційних стратегіях. Також, платформи

краудлендингу надають прозору інформацію про проєкти, що сприяє об'єктивному вибору вкладених коштів та контролю за їх використанням [8, с. 414].

Отже, краудлендинг – це сучасний фінансовий інструмент, що об'єднує позичальників та інвесторів через онлайн-платформи. Ці сервіси виступають посередниками, перевіряють надійність позичальників і забезпечують безпеку угод, отримуючи дохід у вигляді комісії. Процес відбувається повністю в цифровому форматі: позичальник визначає суму, а інвестори надають кошти під узгоджений відсоток. Замість формальних звітів оцінювання ризиків базується на реальних фінансових показниках бізнесу, таких як рух коштів і продажі. Автоматичні системи скорочують час схвалення заявки до кількох годин або днів, а кожній позиції присвоюється рейтинг ризику. Переваги краудлендингу: швидкість, мінімальні вимоги та відсутність необхідності в заставі. Це зручний варіант для стартапів і малого бізнесу, а інвестори отримують вищу дохідність порівняно з банківськими депозитами. Завдяки ретельному відбору позичальників рівень неповернень часто нижчий, ніж у традиційному банківському секторі.

Запровадження краудфандингу в Україні вимагає поетапного підходу, який враховує правове регулювання, технологічну інфраструктуру та фінансову безпеку. Ключові етапи краудфандингу наступні:

1. Формування нормативно-правової бази:
 - розробка та ухвалення законодавчих актів, що регулюють діяльність краудфандингових платформ;
 - визначення вимог до учасників ринку (платформ, інвесторів, позичальників);
 - запровадження механізмів захисту прав інвесторів та запобігання фінансовим махінаціям.
2. Розвиток фінансової та технічної інфраструктури:
 - створення цифрових платформ для збору коштів із вбудованими механізмами безпечних платежів;
 - інтеграція краудфандингових сервісів із банківськими установами, фінансовими технологіями та системами ідентифікації (bankid, електронний підпис);
 - використання штучного інтелекту та Big data для скорингового оцінювання ризиків позичальників.
3. Залучення учасників ринку:
 - формування екосистеми, що включає підприємців, інвесторів та платформи-посередники;
 - проведення інформаційних кампаній для популяризації краудфандингу серед малого та середнього бізнесу;
 - навчання користувачів та підготовка методичних рекомендацій щодо ефективного використання краудфандингових інструментів.
4. Запуск пілотних проєктів та тестування:
 - запровадження краудфандингових ініціатив у різних секторах економіки (стартапи, агробізнес, соціальні підприємства);
 - аналіз ефективності перших проєктів, коригування механізмів фінансування;
 - створення кейсів успішного використання для подальшого масштабування.
5. Інтеграція у фінансовий ринок:
 - надання податкових стимулів для інвесторів та учасників краудфандингових платформ;
 - запровадження механізмів державної підтримки та співфінансування перспективних проєктів;
 - розвиток взаємодії між краудфандинговими платформами та традиційними фінансовими установами.

Реалізація краудфандингової моделі в Україні може сприяти розвитку підприємництва, залученню альтернативних інвестицій і стимулюванню інноваційного сектору. Грамотне правове регулювання та технологічна підтримка забезпечать стійкість і довіру до цього фінансового механізму.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційні інструменти кредитування малого та середнього підприємництва – це сучасні фінансові рішення, які виходять за рамки традиційних банківських кредитів, адаптуючись до потреб бізнесу в умовах швидких змін, економічної нестабільності та цифровізації. Вони спрямовані на спрощення доступу до фінансування, зниження ризиків для кредиторів і підвищення гнучкості для позичальників. Краудфандинг і краудлендинг не зможуть повністю замінити банківську діяльність, фондовий ринок і традиційні інструменти венчурних інвестицій, оскільки недоцільно інвестувати грошові кошти у високоризикові інструменти. Однак, інноваційний інструмент кредитування – краудфандинг – можна використовувати для збору та реалізації великих сум грошей, реалізації перспективних і часто ризикованих стартапів. Краудфандинг є дуже зручним фінансовим інститутом для малого та середнього бізнесу, а в окремих випадках і для великого – він зручний тим, що в режимі реального часу можна простежувати попит серед споживачів на той чи інший продукт, або ж зібрати фінансування на проєкти, які через свою неоднозначність чи надмірну інноваційність не знайшли б підтримку традиційних інвесторів, залишившись поза увагою.

Література

1. Банки нарощують обсяги кредитування і зберігають високу прибутковість. 13 трав. 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-zberigayut-visoku-pributkovist-ta-naroschuyut-obsyagi-nadhodjen-vid-kredituvannya> (дата звернення: 26.11.2024).
2. Кредитування бізнесу під час війни: виклики та можливості. 04 червня 2024. URL: <https://aub.org.ua/104/ekspertna-dumka/14550-kredytuvannia-ukrainskykh-pidpriemtsiv-pid-chas-viiny-vyklyky-ta-mozhlyvosti> (дата звернення: 26.11.2024).
3. Гавриш О., Зозульов О., Гавриш Ю. Альтернативні форми фінансування малого та середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. Випуск № 35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>.
4. Краудфандинг. *Вікіпедія*. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (дата звернення: 26.11.2024).
5. Гомотюк А. О. Краудфандингова модель фінансування бізнесу. *Економіка та підприємництво*. 2022. № 2(125). URL: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/2_2022/4.pdf (дата звернення: 26.11.2024).
6. Версаль Н. Краудфандинг як альтернативна Fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка*. 2021. № 4(217). С. 26-37.
7. Домбровська С. О. Краудфандінг, краудлендінг, краудінвестінг як альтернатива залучення капіталу в стартапи. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні – 2022* : матеріали V міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 25 лютого 2022 р.). Вінниця : ВНТУ, 2022. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/fiip/fiip2022/paper/viewFile/14635/12378> (дата звернення: 26.11.2024).
8. Кондрат О. Ефективність краудфандингу та краудлендінгу в цифровій економіці: аналіз моделей і їх вплив на фінансування та розвиток проектів. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2024. № 328(2). С. 410-418. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-328-61>.

References

1. "Banks increase lending volumes and maintain high profitability", available at: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/banki-zberigayut-visoku-pributkovist-ta-naroschuyut-obsyagi-nadhodjen-vid-kredituvannya> (access date November 26, 2024).
2. "Lending to businesses during the war: challenges and opportunities", available at: <https://aub.org.ua/104/ekspertna-dumka/14550-kredytuvannia-ukrainskykh-pidpriemtsiv-pid-chas-viiny-vyklyky-ta-mozhlyvosti> (access date November 26, 2024).
3. Havrysh, O., Zozulov, O. and Havrysh, Yu. (2022), "Alternative forms of financing small and medium-sized businesses in Ukraine: opportunities and prospects", *Ekonomika ta suspilstvo*, Issue no. 35, DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>.
4. "Crowdfunding", *Wikipedia*, available at: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3> (access date November 26, 2024).
5. Homotiuk, A.O. (2022), "Crowdfunding model of business financing", *Ekonomika ta pidpriemnytstvo*, no. 2(125), available at: http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2022/2_2022/4.pdf (access date November 26, 2024).
6. Versal, N. (2021), "Crowdfunding as an alternative Fintech-ecosystem in the financial market", *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka: Ekonomika*, no. 4(217), pp. 26-37.
7. Dombrovska, S.O. (2022), "Crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting as an alternative to raising capital in startups", *Suchasni tendentsii rozvytku finansovykh ta innovatsiino-investytsiynykh protsesiv v Ukraini – 2022 : materialy V mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Modern trends in the development of financial and innovation-investment processes in Ukraine – 2022 : materials of the V international scientific and practical conference], (Vinnytsia, 25 February 2022), VNTU, Vinnytsia, Ukraine, available at: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/fiip/fiip2022/paper/viewFile/14635/12378> (access date November 26, 2024).
8. Kondrat, O. (2024), "Efficiency of crowdfunding and crowdsourcing in the digital economy: analysis of models and their impact on project financing and development", *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, no. 328(2), pp. 410-418, DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-328-61>.

Бугель Ю.В., Чижишин О.І.

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Мета. Дослідження особливостей розвитку кредитування підприємництва та альтернативних фінансових інструментів, заснованих на інноваційних технологіях.

Методика дослідження. В процесі дослідження використані загальнонаукові і спеціальні методи, зокрема: синтез, індукція, дедукція, елементи методу систематизації використано для узагальнення змісту за окремими частинами статті та формулювання загальних висновків; аналітичний метод застосовувався при огляді літературних джерел; метод класифікації дав змогу диференціювати альтернативні фінансові інструменти підприємництва; метод опису – надати їм детальну характеристику; монографічний метод був використаний при вивченні літературних джерел з питань кредитування підприємництва; системно-аналітичний метод застосовано при обробці отриманої інформації.

Результати дослідження. Розглянуто теоретичні та організаційно-практичні засади кредитування малого та середнього підприємництва в Україні. Встановлено, що сьогодні відбуваються дисбаланси на традиційному ринку кредитування підприємництва в Україні. Визначено шляхи активізації інноваційних інструментів кредитування малого та середнього підприємництва.

Наукова новизна результатів дослідження. Дістало подальшого розвитку обґрунтування інноваційних інструментів кредитування малого та середнього підприємництва, зокрема краудфандингу та краудлендингу, які, на відміну від традиційних механізмів, дозволяють значно прискорити процес залучення фінансування для проєктів.

Практична значущість результатів дослідження. Подані пропозиції авторів щодо впровадження інноваційних інструментів кредитування малого та середнього підприємництва можуть бути використані задля можливості інтенсифікації процесів фінансування різноманітних проєктів в умовах воєнного стану.

Ключові слова: мале та середнє підприємництво, кредит, кредитування, інноваційні інструменти, краудфандинг, краудлендінг, воєнний час.

Buhel Yu.V., Chyzyshyn O.I.

INNOVATIVE LENDING TOOLS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES

Purpose. The aim of the article is to study the peculiarities of the development of entrepreneurship lending and alternative financial instruments based on innovative technologies.

Methodology of research. General scientific and special methods were used in the process of research, in particular: synthesis, induction, deduction, elements of the systematization method were used to generalize the content of individual parts of the article and formulate general conclusions; analytical method was used when reviewing literary sources; classification method made it possible to differentiate entrepreneurship; description method – to provide them with a detailed characteristic; monographic method was used when studying literary sources on the issues of entrepreneurship lending; system and analytical method was used when processing the information received.

Findings. The theoretical, organizational and practical principles of lending to small and medium-sized businesses in Ukraine are considered. It is established that today there are imbalances in the traditional market of lending to businesses in Ukraine. Ways to activate innovative instruments of lending to small and medium-sized businesses are identified.

Originality. The substantiation of innovative lending tools for small and medium-sized businesses was further developed, in particular crowdfunding and crowdlending, which, unlike traditional mechanisms, allow to significantly speeding up the process of attracting financing for projects.

Practical value. The submitted proposals of the authors regarding the introduction of innovative tools for crediting small and medium-sized enterprises can be used for the possibility of intensifying the processes of financing various projects in the conditions of martial law.

Key words: small and medium entrepreneurship, credit, lending, innovative tools, crowdfunding, crowdlending, wartime.