

Альтернативні моделі фінансування суб'єктів підприємництва в умовах нестабільного економічного середовища

Смолич Дарія Валеріївна¹

Отримано	Секція	УДК
04.12.2024	Соціальні та поведінкові науки	334.7:336.74

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14277249>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. У контексті нестабільного економічного середовища актуальність альтернативних моделей фінансування для суб'єктів господарювання значно посилюється. Краудфандинг, пірингове кредитування, венчурний капітал, бізнес-ангели та мікрофінансування стали ефективними рішеннями, що пропонують гнучкіші та інклюзивніші можливості доступу до фінансування для підприємств, які намагаються вижити в умовах нестабільності. Важливість цих моделей підкреслює їхня здатність демократизувати фінанси, забезпечити пряму взаємодію з інвесторами та підтримати високоризиковані, але високоприбуткові проекти, які мають вирішальне значення для відновлення економіки та її стійкості.

Метою статті є вивчення потенціалу альтернативних моделей фінансування в підтримці суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності.

Результати дослідження свідчать про адаптивність та доступність альтернативних моделей фінансування як важливих інструментів для підприємців і малих та середніх підприємств (далі – МСП). Краудфандинг показав значний успіх у сприянні попередній ринковій перевірці та прямій взаємодії зі споживачами. Платформи пірингового кредитування стали ефективним інструментом для залучення невеликих позик на гнучких умовах, пропонуючи альтернативу традиційним банківським системам. Мережі венчурного капіталу та бізнес-інкубатори стали важливими інструментами підтримки інноваційних стартапів і підприємств з високим темпом розвитку, особливо в технологічному секторі. Мікрофінансові установи розширили можливості вразливих верств населення та неформального бізнесу, запропонували фінансові послуги, пристосовані до їхніх особливих потреб. Ці результати наголошують на важливості узгодження альтернативних інструментів фінансування з конкретними економічними та регуляторними умовами кожного ринку для забезпечення їхньої стійкості й масштабованості.

Отримані висновки свідчать про те, що альтернативні моделі фінансування мають значні перспективи для зміцнення економічної стійкості та підтримки зростання бізнесу в нестабільному середовищі. Проте їхній успіх залежить від урахування кількох ключових факторів, зокрема регуляторної підтримки, довіри інвесторів та спроможності бізнесу ефективно використовувати ці механізми. Політики та фінансові установи мають працювати спільно над створенням сприятливої екосистеми, яка

¹ кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, Луцький національний технічний університет, d.smolych@lnu.edu.ua, <https://orcid.org/0000-0002-6444-9486>

полегшує розвиток альтернативних фінансових платформ, забезпечуючи при цьому прозорість та захист інвесторів. Підвищення фінансової грамотності та надання технічної допомоги бізнесу також мають вирішальне значення для максимізації впливу цих моделей.

Ключові слова: краудфандинг, пірингове кредитування, венчурний капітал, мікрофінансування, гранти, міжнародні фонди та організації, неурядові організації підтримки бізнесу.

Alternative Financing Models for Business Entities in an Unstable Economic Environment

Annotation. In the context of an unstable economic environment, the relevance of alternative financing models for business entities has grown significantly. Crowdfunding, peer-to-peer lending, venture capital, business angels, and microfinancing have emerged as effective solutions, offering more flexible and inclusive opportunities for enterprises striving to survive under conditions of instability. The importance of these models is underscored by their ability to democratize finance, enable direct interaction with investors, and support high-risk but high-return projects that are critical for economic recovery and resilience.

The purpose of this article is to explore the potential of alternative financing models in supporting business entities during periods of economic instability.

The research findings highlight the adaptability and accessibility of alternative financing models as essential tools for entrepreneurs and SMEs. Crowdfunding has demonstrated significant success in facilitating preliminary market validation and direct interaction with consumers. Peer-to-peer lending platforms have provided an effective channel for obtaining small-scale loans under flexible terms, bypassing traditional banking systems. Venture capital networks and business incubators have played a crucial role in supporting innovative startups and high-growth enterprises, particularly in the technology sector. Microfinance institutions have empowered vulnerable populations and informal businesses by offering financial services tailored to their unique needs. These results emphasize the importance of aligning alternative financing tools with the specific economic and regulatory conditions of each market to ensure their sustainability and scalability.

The conclusions indicate that alternative financing models have substantial prospects for strengthening economic resilience and supporting business growth in unstable environments. However, their success depends on addressing several key factors, including regulatory support, investor trust, and the ability of businesses to effectively utilize these mechanisms. Policymakers and financial institutions must work collaboratively to create a supportive ecosystem that facilitates the development of alternative financing platforms while ensuring transparency and investor protection. Improving financial literacy and providing technical assistance to businesses are also critical for maximizing the impact of these models.

Keywords: crowdfunding, peer-to-peer lending, venture capital, microfinancing, grants, international foundations and organizations, non-governmental business support organizations.

Вступ

В умовах нестабільної економічної ситуації традиційні механізми фінансування часто стають недоступними або недостатніми для задоволення потреб суб'єктів господарювання, особливо МСП та стартапів. Економічна невизначеність, що характеризується мінливими ринковими умовами, валютною нестабільністю та зниженням доступності кредитів, обмежує готовність банків та традиційних інвесторів надавати кредити або фінансувати акціонерний капітал. Це створює критичний дефіцит доступу до капіталу, зменшуючи здатність підприємств підтримувати операційну

діяльність, інвестувати в інновації та адаптуватися до нових умов. Для більшості підприємств, особливо на ринках, що розвиваються, жорсткість традиційних систем фінансування ще більше посилює проблему, оскільки ці механізми, як правило, недостатньо пристосовані до нетрадиційних бізнес-моделей [1].

Для подолання цих обмежень з'явилися альтернативні моделі фінансування, зокрема краудфандинг, пірингове кредитування, венчурний капітал та мікрофінансування, які є ефективними рішеннями. Ці моделі забезпечують гнучкі, інклюзивні та часто доступні варіанти для бізнесу, які дають змогу отримати фінансування в складних економічних умовах. Використовуючи технології та інноваційні платформи, альтернативне фінансування дозволяє налагодити пряму взаємодію між бізнесом та інвесторами, оминаючи традиційних посередників та сприяючи демократизації доступу до капіталу. Наприклад, краудфандинг дозволяє підприємцям залучати кошти від великої аудиторії, одночасно перевіряючи свої ідеї та створюючи клієнтську базу. Ініціативи з кредитування та мікрофінансування за принципом «рівний – рівному» забезпечують індивідуальні рішення для ринків із недостатнім рівнем обслуговування, сприяючи залученню в цей процес вразливих груп населення та неформальних підприємств. Такі альтернативи не лише заповнюють фінансові дефіцити, а й сприяють інноваціям, стійкості та економічній участі [2].

Актуальність дослідження альтернативних моделей фінансування полягає в їхньому потенціалі трансформувати фінансовий простір для суб'єктів господарювання, що працюють у нестабільних умовах. В умовах, коли глобальні економічні виклики та регіональна нестабільність продовжують порушувати роботу традиційних ринків, потреба в адаптивних та стійких фінансових інструментах набуває все більшої актуальності. Політики, фінансові установи та підприємці мають визнати, що ці моделі відіграють важливу роль у підвищенні економічної стійкості та підтримці безперервності бізнесу. Вивчення їхніх механізмів, переваг та обмежень відкриває шлях до усвідомлення того, як ці інструменти можуть бути ефективно інтегровані в ширшу фінансову систему. Стимулювання розвитку альтернативних моделей фінансування за допомогою регуляторної підтримки, технологічних інновацій та ініціатив із підвищення фінансової грамотності є важливим для розкриття їхнього повного потенціалу та забезпечення їхнього впливу на справедливий і сталий економічний розвиток.

Останніми роками питання альтернативних моделей фінансування суб'єктів господарювання в умовах нестабільного економічного середовища привертає значну увагу, що зумовлено зростанням потреби в гнучких та інноваційних фінансових рішеннях для підтримки бізнесу в періоди економічної нестабільності. Науковці та практики досліджували різні аспекти цього питання, сприяючи більш детальному вивченню його механізмів, переваг та викликів [3–5].

Г. Калач [6] у своїх працях наголошує на трансформаційному потенціалі краудфандингу в демократизації доступу до капіталу для малого бізнесу та стартапів. Дослідження науковиці підкреслює подвійну роль краудфандингу як фінансового механізму та маркетингового інструменту, що надає бізнесу можливість перевірити свої ідеї, одночасно забезпечуючи фінансування від різноманітного кола інвесторів. Л. Кот [7] проаналізувала тенденції краудфандингу на основі винагород, показавши його ефективність у стимулюванні інвестицій, керованих громадськістю, і підтримці нішевих ринків, які можуть бути непоміченими традиційними інвесторами.

О. Гавриш, О. Зозульов, Ю. Гавриш [8] на основі аналізу платформ краундафтингової індустрії виокремлюють такі типи краудфандингу: за сферами охоплення (індивідуальний, спільнотовий, проєктний), за метою залучення коштів (соціальний, інноваційний, комерційний та ін.), залежно від фінансових очікувань (благодійний, з нефінансовою винагородою, інвестиційний краундафтинг або краундінвестинг).

Моделі пірингового кредитування (P2P) також активно вивчалися такими науковцями, як А. Жаворонюк [9]. Автор визначає основною перевагою пірингового кредитування доступність, зважаючи на те, що зараз кожен має доступ до мережі Інтернет. Науковець виокремлює пропозиції для прискорення темпів розвитку P2P кредитування, а саме створення стабільної та зваженої нормативно-правової бази; української асоціації онлайн-платформ P2P кредитування; єдиного сайту, де буде акумульована вся інформація про онлайн-платформи пірингового кредитування.

П. Рубанов [10] зауважує, що механізм peer-to-peer позики не передбачає участі традиційного фінансового посередника, а являє собою пряме залучення коштів від фізичних та юридичних осіб через онлайн-платформи, що обумовлює ризикованість такого залучення.

Л. Руденко-Сударєва, Ю. Шевченко [11] присвятили дослідження вивченню функціонування цих механізмів у нестабільних економічних умовах, зокрема у сфері венчурного капіталу та інвестування. Учені підкреслюють важливість венчурного капіталу в стимулюванні інноваційного зростання та його здатність долати вищі ризики порівняно з іншими моделями фінансування. Науковці розглядають також роль стратегій синдикування та спільного інвестування, які дозволяють інвесторам розділяти ризики та диверсифікувати свої портфелі в періоди ринкової невизначеності.

Мікрофінансування як ще один важливий компонент альтернативного фінансування вивчали О. Бондар [12], В. Чобіток та М. Мацишин [13]. Науковці продемонстрували потенціал мікрофінансування для підтримки малого бізнесу в умовах обмежених ресурсів.

Метою цього дослідження є вивчення потенціалу альтернативних моделей фінансування в підтримці суб'єктів господарювання в умовах економічної нестабільності.

Відповідно до мети було сформульовано такі завдання: проаналізувати ефективність альтернативних моделей фінансування в забезпеченні капіталом бізнесу в умовах економічної нестабільності; визначити ключові фактори, що впливають на їх результативність; оцінити виклики та можливості, пов'язані з цими моделями; розглянути регуляторні та технологічні рамки, необхідні для їх впровадження та забезпечення сталості.

Матеріали та методи

У процесі дослідження було використано такі методи, як аналіз наукової літератури, узагальнення, порівняння, систематизація.

Аналіз наукової літератури здійснено з метою вивчення теоретичних підходів та наявних досліджень щодо моделей фінансування суб'єктів господарювання в нестабільних економічних умовах. Метод узагальнення використано для виявлення загальних характеристик та ключових принципів різних стратегій фінансування, придатних для подолання економічної нестабільності. Метод порівняння дозволив оцінити переваги та обмеження альтернативних моделей фінансування в різних економічних сценаріях та бізнес-контекстах. Метод систематизації уможливив об'єднання результатів дослідження у структуровану базу та виокремлення практичних рішень для впровадження альтернативних моделей фінансування.

Результати

Альтернативні моделі фінансування підприємництва – це інноваційні підходи, які забезпечують підприємцям доступ до капіталу за межами традиційних методів фінансування, таких як банківські кредити та інвестиції в акціонерний капітал. Ці моделі охоплюють краудфандинг, коли кошти збираються від великої кількості учасників,

пінрингове кредитування, яке пов'язує позичальників безпосередньо з індивідуальними кредиторами, а також фінансування на основі доходів, яке дозволяє бізнесу повертати інвесторам частину майбутніх доходів. До того ж альтернативні варіанти фінансування, такі як венчурний борг, мікрофінансування та гранти, задовольняють конкретні потреби, забезпечуючи гнучкість і доступність для стартапів і малого бізнесу. Ці моделі є особливими в умовах нестабільної економіки, коли традиційні канали фінансування можуть стати обмеженими або недоступними, дозволяючи підприємцям отримати необхідні ресурси для підтримки та розвитку своїх підприємств.

Краудфандинг є інноваційним і популярним методом фінансування підприємницької діяльності. Він дозволяє використовувати можливості онлайн-платформ для об'єднання невеликих внесків від великої кількості людей для фінансування проєктів, стартапів або соціальних ініціатив. Цей метод оминає традиційні шляхи фінансування, такі як банківські кредити, венчурний капітал або державні гранти, сприяючи доступу до капіталу та стимулюючи підприємницькі інновації. Краудфандинг можна класифікувати на чотири основні моделі: інвестиційну, благодійну, на засадах винагороди та кредитну, кожна з яких слугує різним цілям і залучає різних донорів [14].

Інвестиційна модель дає змогу донорам стати інвесторами в бізнес або проєкт, отримуючи власний капітал або частку прибутку в обмін на свою фінансову підтримку. Така модель є досить привабливою для стартапів, які шукають значне фінансування для інноваційних проєктів, отримуючи при цьому частку в потенційному майбутньому успіху проєкту. Водночас ця модель є предметом регуляторного контролю в багатьох юрисдикціях через свою інвестиційну природу, що вимагає дотримання законодавства про цінні папери.

Благодійна модель, також відома як краудфандинг на основі пожертвувань, зосереджена на альтруїзмі. Учасники надають фінансову підтримку, не очікуючи жодної матеріальної винагороди. Вона зазвичай використовується для реалізації благодійних або громадських проєктів, таких як ліквідація наслідків стихійних лих, освітні програми або некомерційні ініціативи. Емоційна привабливість таких кампаній нерідко визначає їхній успіх, оскільки люди вмотивовані підтримувати справи, які їм глибоко небайдужі.

Модель, що ґрунтується на винагороді, характеризується тим, що донори отримують негрошову винагороду в обмін на свою фінансову підтримку. Ці винагороди можуть передбачати попередні замовлення продукту, що розробляється, ексклюзивні товари або персональні подяки. Цю модель часто використовують підприємці, які запускають нові продукти, оскільки вона забезпечує як фінансування, так і можливість протестувати ринковий попит.

Кредитна модель передбачає кредитні домовленості, коли донори віддають кошти в позику, очікуючи на їх повернення з відсотками. Така модель є альтернативою для підприємців, які не можуть отримати традиційні кредити через брак застави або несприятливу кредитну історію. Платформи, що сприяють цій моделі, часто оцінюють кредитоспроможність і керують графіками погашення, забезпечуючи прозорість і довіру [8].

Краудфандинг має низку переваг, зокрема в нестабільних економічних умовах, коли доступ до традиційного фінансування може бути обмеженим. По-перше, він надає підприємцям можливість перевірити свої бізнес-ідеї безпосередньо з потенційними клієнтами, зменшуючи ризики виходу на ринок. По-друге, краудфандинг дозволяє бізнесу диверсифікувати джерела фінансування, зменшуючи залежність від традиційних інституцій. Завдяки широкому охопленню онлайн-платформ можна отримати доступ до глобальної мережі підтримки, що збільшує потенціал для залучення значних обсягів капіталу.

Водночас краудфандинг не позбавлений ризиків. В умовах нестабільної економічної ситуації донори можуть не наважуватися інвестувати через зменшення наявного доходу та підвищену неприйнятність до ризиків. Кампанії вимагають значних зусиль у сфері маркетингу, висвітлення подій та залучення громадськості, що може бути складним завданням для підприємців з обмеженими ресурсами чи досвідом. Існує також ризик публічного провалу, якщо не вдасться досягти цільових показників фінансування, що може завдати шкоди репутації підприємця або бізнесу.

Багато платформ успішно підтримують краудфандинг, доводячи його ефективність як інструменту фінансування. Такі платформи, як Kickstarter та Indiegogo, стали лідерами краудфандингу на засадах винагороди, що дозволило незліченній кількості підприємців вивести на ринок інноваційні продукти. Платформи краудфандингу акцій, такі як Seedrs та Crowdcube, допомогли стартапам залучити інвестиції від глобальної аудиторії, а GoFundMe став символом благодійних кампаній.

Практичні кейси показують різноманітність застосувань краудфандингу. Наприклад, Oculus Rift, гарнітура віртуальної реальності, зібрала 2,4 мільйона доларів на Kickstarter, продемонструвавши потенціал краудфандингу, орієнтованого на винагороду, у розвитку технологій. Так само BrewDog, компанія з виробництва крафтового пива, використала краудфандинг, щоб зібрати мільйони доларів на розширення, запропонувавши акції лояльним клієнтам.

У таблиці 1 наведено провідні особливості чотирьох моделей краудфандингу (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика моделей краудфандингу

Модель	Характеристика	Переваги	Ризики
Інвестиції	Вкладники отримують частку в капіталі або прибутку	Доступ до значного фінансування; розподіл прибутку	Регуляторні вимоги; фінансові ризики
Благодійництво	Пожертви без матеріальної винагороди	Емоційна привабливість; підтримує альтруїстичні цілі	Обмежена масштабованість; немає фінансової винагороди
Засновані на винагороді	Негрошова винагорода за внески	Передринкова перевірка; пряма підтримка клієнтів	Високі маркетингові витрати; невизначений попит
Кредитні	Позики з виплатою відсотків	Альтернатива банківським кредитам; гнучкі умови	Ризик дефолту; потребує кредитної оцінки

Джерело: створено автором на основі [3; 6; 8; 14]

Міжнародні агенції розвитку, зокрема USAID, ПРООН, GIZ та інші, відіграють провідну роль як джерело альтернативного фінансування підприємницької діяльності, особливо в регіонах і секторах, де традиційні канали фінансування обмежені або недоступні. Такі організації створюються з метою сприяння економічному розвитку, зменшення нерівності та розв'язання критичних суспільних проблем. Вони працюють на різних рівнях, зокрема на місцевому, національному та міжнародному, надаючи ресурси, експертизу та мережі для підтримки підприємців у досягненні сталого зростання. Функції агенцій розвитку не обмежуються фінансовою підтримкою, а

охоплюють розбудову потенціалу, захист політики та сприяння інноваціям. Завдяки грантам, технічній допомозі та механізмам співфінансування вони дають можливість підприємцям реалізовувати проекти, які інакше могли б залишитися нереалізованими через обмеженість ресурсів.

Грантові програми міжнародних організацій також на сьогодні відіграють важливу роль у сприянні зростанню та сталому розвитку МСП у всьому світі. Такі програми надають фінансову підтримку, яка не потребує повернення, дозволяючи підприємцям отримати доступ до ресурсів, необхідних для запуску або розширення бізнесу, впровадження інноваційних технологій та виходу на нові ринки. Грантове фінансування є надзвичайно важливим для МСП, оскільки вони часто стикаються зі значними труднощами в отриманні традиційного фінансування через обмежену можливість застави, недостатню кредитну історію або підвищене сприйняття ризиків із боку кредиторів. Подолання цих проблем за допомогою грантів дає можливість МСП сприяти економічному розвитку, створенню робочих місць та соціальним інноваціям.

Неурядові організації підтримки бізнесу, зокрема система торгово-промислових палат України, виступають ефективною платформою для забезпечення доступу суб'єктів підприємництва до грантових можливостей. Такі організації не лише інформують бізнес-спільноту про доступні гранти та проєктні ініціативи, але й надають всебічну підтримку в здійсненні відповідної діяльності. Зокрема, вони сприяють підготовці й поданню заявок, надаючи консультації щодо практичних аспектів проєктного менеджменту, фінансової звітності та інших ключових елементів реалізації грантових програм.

Розвиток альтернативних моделей фінансування в Україні має значний потенціал для стимулювання підприємницької діяльності, особливо з огляду на те, що традиційні методи фінансування залишаються обмеженими через економічну нестабільність та структурні обмеження. Альтернативне фінансування охоплює широкий спектр інструментів, як уже було зазначено вище, включаючи краудфандинг, пірингове кредитування, венчурний капітал, бізнес-ангелів та мікрофінансування, які в сукупності надають підприємцям різноманітні можливості доступу до капіталу. Ці моделі стають дедалі актуальнішими в українському контексті, де МСП роблять значний внесок в економічний розвиток, але стикаються з постійними проблемами в забезпеченні достатнього фінансування.

Однією з головних перешкод є обмежена обізнаність та недостатність знань про ці фінансові інструменти серед власників бізнесу, які часто звертаються за традиційними кредитами, незважаючи на їхні обмежувальні умови. Розвитку альтернативних фінансових платформ також перешкоджають регуляторні бар'єри, зокрема відсутність комплексного законодавства для краудфандингу та пірингового кредитування. Недостатньо розвинена екосистема венчурного капіталу обмежує можливості для стартапів отримати фінансування через акціонерний капітал. Економічна нестабільність, валютні коливання та геополітичні ризики ще більше загострюють ці проблеми, змушуючи як місцевих, так і іноземних інвесторів з обережністю ставитися до участі в українському ринку.

Попри ці виклики, в Україні існує безліч можливостей для розвитку альтернативних моделей фінансування. Швидка диджиталізація фінансових послуг, спричинена пандемією COVID-19 та постійним технологічним прогресом, створила сприятливе середовище для збільшення кількості онлайн-платформ, які сприяють краудфандингу та піринговому кредитуванню. Посилення інтересу до сталих та імпаکت-інвестицій відповідає також підприємницькій екосистемі в Україні, яка охоплює бізнеси, що розв'язують актуальні соціальні та екологічні проблеми.

До того ж уряд та міжнародні організації почали визнавати важливість альтернативного фінансування, ініціюючи програми підтримки стартапів та сприяння

фінансовій інклюзії. Наприклад, міжнародні агентства розвитку та фінансові установи надають гранти та технічну допомогу для просування інноваційних фінансових рішень в Україні.

Для стимулювання розвитку альтернативних фінансових інструментів в Україні необхідна комплексна стратегія. Перший важливий крок – підвищення обізнаності підприємців щодо переваг та механізмів альтернативного фінансування. Цього можна досягти за допомогою освітніх програм, семінарів та поширення історій успіху, які свідчать про ефективність цих моделей. Регуляторна реформа не менш важлива для створення прозорого та сприятливого середовища для платформ альтернативного фінансування. Це передбачає прийняття законодавства для краудфандингу та пірингового кредитування, а також посилення заходів захисту інвесторів для зміцнення довіри до цих систем. Розширення мереж венчурного капіталу та бізнес-інкубаторів за допомогою податкових пільг, схем спільного інвестування та фондів, що підтримуються урядом, також може значно підвищити доступність акціонерного фінансування для інноваційних стартапів.

Міжнародна співпраця в цьому контексті відіграє важливу роль. Співпрацюючи з міжнародними фінансовими установами та агенціями розвитку, Україна може отримати доступ до фінансування, експертизи та найкращих практик для впровадження альтернативних моделей фінансування. Заохочення партнерства між місцевими фінансовими установами та глобальними фінтех-компаніями може ще більше прискорити впровадження передових технологій, таких як блокчейн і штучний інтелект, для підвищення ефективності та доступності альтернативних фінансових платформ. Розвиток культури підприємництва та інновацій за допомогою цілеспрямованої політики, інкубаторів і акселераторів створить потік якісних проєктів, які приваблюватимуть як місцевих, так і іноземних інвесторів.

Перспективи розвитку альтернативних моделей фінансування в Україні є сприятливими за умови, що ці проблеми будуть розв'язуватися за допомогою скоординованих дій із боку владних структур, неурядових організацій підтримки бізнесу, підприємців та інвесторів. Використовуючи можливості цифрової трансформації, міжнародної співпраці та нових інвестиційних тенденцій, Україна може розкрити весь потенціал альтернативного фінансування для стимулювання економічного зростання, розвитку інновацій та підтримки стійкості своєї підприємницької екосистеми.

Висновки

Практична реалізація краудфандингових платформ свідчить про їхню адаптивність до різних галузей та цілей. У нестабільних економічних умовах ці платформи є важливим джерелом підтримки для підприємців та інноваторів, доводячи, що навіть невеликі внески багатьох людей можуть зумовити значні наслідки. Усупереч викликам, постійний розвиток краудфандингових платформ і моделей забезпечує їхню актуальність для розвитку підприємництва в умовах глобальної економіки.

Грантові програми міжнародних організацій є стратегічним ресурсом для підприємців, що надає фінансові засоби для подолання перешкод та досягнення сталого зростання. Ці програми сприяють інноваціям та співпраці, поєднуючи малі та середні підприємства з глобальними мережами й можливостями.

Міжнародні агенції розвитку відіграють значну роль у розвитку вітчизняного підприємництва, надаючи не лише фінансування, а й знання, зв'язки та ресурси для розбудови потенціалу. Користуючись їхньою підтримкою, підприємці можуть долати системні бар'єри, впроваджувати інноваційні рішення та сприяти сталому економічному розвитку. Партнерські відносини між підприємцями та зазначеними агенціями акцентують на необхідності узгодженості дій, єдності підходів та забезпечення підзвітності.

Список використаних джерел

1. Астахова Н. І., Іорга С. М., Гамзаєв Е. М. Теоретичні аспекти альтернативних джерел фінансування суб'єктів господарювання в епоху діджиталізації: крауд-технології. *Підприємництво та інновації*. 2020. № 12. С. 89–94. DOI: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/12.15>
2. Носань Н. С., Мартінович В. Г. Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні *Економіка та суспільство*. 2020 №21. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-45>
3. Захаркін О. О., Захаркіна Л. С., Соломко Ю. О., Івницька К. С. Аналіз традиційних та інноваційних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. *Вісник Сумського державного університету. Серія: Економіка*. 2020. № 2. С. 55–64. DOI: [10.21272/1817-9215.2020.2-06](https://doi.org/10.21272/1817-9215.2020.2-06).
4. Варналій З. С., Нікитенко Д. В., Калетник О. В. Роль альтернативних інвестиційних механізмів у забезпеченні інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. *Логос*. 2020. № 26. С. 37–39. DOI: <https://doi.org/10.36074/26.06.2020.v1.13>
5. Птащенко О., Іващенко О. Розвиток суб'єктів підприємництва в умовах економічної інклюзії: інструментарій інтенсифікації розвитку та соціально-економічна нестабільність. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2024. № 2 (14). С. 16–26. DOI: <http://doi.org/10.32750/2024-0202>
6. Калач Г. Вплив краудфандингу та краудлендингу на фінансування проєктів та залучення інвестицій у цифровій економіці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54>
7. Кот Л. Л. Краудфандинг та фандрейзинг як механізми фінансування соціального підприємництва у національній економіці. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2022. № 1. С. 123–131. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2022-1-18>
8. Гавриш О. А., Зозульов О. В, Гавриш Ю. О. Альтернативні форми фінансування малого та середнього бізнесу в Україні: можливості та перспективи. *Економіка та суспільство*. 2022. №35. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-50>
9. Жаворонок А. В. Напрями розвитку пірингового кредитування в Україні. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*. 2021. № 1. С. 67–75. DOI: <https://doi.org/10.54929/pmt-issue1-2021-10>
10. Рубанов П. М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз. *Інтелект XXI* 2017. № 5. С. 89–95. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2017/2017_5/17.pdf (дата звернення: 17.11.2024)
11. Rudenko-Sudarieva L., Shevchenko Yu. Paradigm Fundamentals and the Practical Dilemma of Investment Behaviour of Transnational Corporations. *International Economic Policy*. 2022. Vol. 1 №36. P. 7–51. DOI: [10.33111/iep.2022.36.01](https://doi.org/10.33111/iep.2022.36.01)
12. Боднар О. А. Вплив мікрофінансових послуг на економічний розвиток. *Modern Economics*. 2022. № 30. С. 39–46. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V30\(2022\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V30(2022)-06)
13. Чобіток В., Мацішин М. Формування джерел фінансування розвитку підприємницької діяльності в Україні. *Development Service Industry Management*. 2024 №3. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(4\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(4))
14. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2021. № 4 (217). С. 26–37. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2021/217-4/2>