

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2019-20-45>

УДК 336.64:334.012

Альтернативні форми фінансування суб'єктів малого підприємництва: перспективи використання в Україні

Носань Наталія Сергіївна

кандидат історичних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Мартінович Віктор Геннадійович

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Черкаського державного технологічного університету

Nosan Natalia, Martinovich Victor
Cherkassy State Technological University

У статті розглянуто статистичні дані особливостей функціонування малого підприємництва в Україні. Визначено, що самофінансування переважає у фінансовому забезпеченні розвитку малого бізнесу. Охарактеризовано основні перешкоди залучення банківського кредитування. З огляду на те, що фактична структура джерел залучення фінансових ресурсів для суб'єктів малого бізнесу має характерні специфічні особливості та певні об'єктивні обмеження у використанні, запропоновано використовувати альтернативні форми фінансування. Охарактеризовано основні форми фінансування господарської діяльності малого підприємництва, а саме венчурне фінансування, позики peer-to-peer, краудфандинг, ресурси міжнародних організацій та фондів. Визначено переваги та недоліки їх використання малими підприємцями, проведено порівняння з традиційним банківським кредитуванням. Запропоновано комплекс заходів для вирішення наявних проблем забезпечення оптимального фінансування діяльності малого бізнесу в Україні.

Ключові слова: підприємництво, самофінансування, краудфандинг, венчурне фінансування, кредит, альтернативне фінансування, малий бізнес.

Носань Н.С., Мартинович В.Г. АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье рассмотрены статистические данные особенностей функционирования малого предпринимательства в Украине. Определено, что самофинансирование преобладает в финансовом обеспечении развития малого бизнеса. Охарактеризованы основные препятствия привлечения банковского кредитования. С учетом того, что фактическая структура источников привлечения финансовых ресурсов для субъектов малого бизнеса имеет характерные специфические особенности и определенные объективные ограничения в использовании, предложено использовать альтернативные формы финансирования. Охарактеризованы основные формы финансирования хозяйственной деятельности малого предпринимательства, а именно венчурное финансирование, займы peer-to-peer, краудфандинг, ресурсы международных организаций и фондов. Определены преимущества и недостатки их использования малыми предпринимателями, проведено сравнение с традиционным банковским кредитованием. Предложен комплекс мер для решения существующих проблем обеспечения оптимального финансирования деятельности малого бизнеса в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, самофинансирование, краудфандинг, венчурное финансирование, кредит, альтернативное финансирование, малый бизнес.

Nosan Natalia, Martinovich Victor. ALTERNATIVE FORMS OF SMALL BUSINESS FINANCING: PROSPECTS OF USING IN UKRAINE

The article considers the statistical data of small business functioning in Ukraine. In particular, the number of Ukrainian small enterprises for the period of 2010–2017 has decreased. As a result, there were reduced the number of employees, budget revenues etc. There was determined that self-financing prevails at the financial support of small business development. The main obstacles in attracting bank lending were described. In particular, the main reasons that make bank lending less accessible for small businesses are: high interest rates, the need for possession of property as mortgage, the difficulties in issuing permits for obtaining the loan. As the actual structure of sources of financial resources attraction for small businesses has specific features and certain objective restrictions

of using, there were proposed alternative forms of financing. There was characterized the main forms of financing of small business economic activity, namely: venture financing, peer-to-peer loans, crowdfunding, resources of international organizations and foundations. The advantages and disadvantages of its using by small entrepreneurs are determined. In particular, the advantages of a peer-to-peer loan are: low interest rates; minimum amount of required documents for funding; ease of receipt due to remote online technologies; speed of decision making; minimum risk level. The disadvantage is the limited availability due to the size of the borrower's resources. The advantages of venture financing are: funding on a non-refundable basis, without requiring mortgage; no need to withdraw during the contract period. The advantages of crowdfunding using are: attraction of resources at the initial (start) stage of business operation; lack of requirements for the availability of mortgaged property; the opportunity to receive advisory assistance. Disadvantages of the international funds and organizations resources using are: highly formalized requirements; limited availability due to the priority working area for funds and organizations. There were compared alternative forms of financing with traditional bank lending.

Key words: entrepreneurship, self-financing, crowdfunding, venture financing, credit, alternative financing, small business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Малий бізнес є рушійною силою розвитку національної економіки, оскільки забезпечує вирішення важливих соціально-економічних питань, а саме питань формування нових робочих місць, створення конкурентного середовища на регіональних ринках, зростання економічної активності, широких можливостей впровадження інновацій, використання енергозберігаючих технологій, зниження рівня трудової міграції за кордон «інтелектуального капіталу», активної частини працездатного населення. Саме тому актуальним для вітчизняної економіки є створення найбільш комфортних умов для існування та розвитку малого підприємництва, а особливо в умовах нестійких соціально-економічних та політичних явищ у країні. Великого значення у сприянні розвитку суб'єктів малого підприємництва набуває забезпечення необхідного фінансування, оскільки недофінансування, яке є характерним явищем в умовах сьогодення, перешкоджає розбудові стабільної та конкурентоздатної національної економіки. Класичні форми фінансування досить часто є важко доступними для малого бізнесу, на відміну від великих підприємств, тому актуальним є дослідження альтернативних джерел залучення фінансування та перспектив їх використання вітчизняними суб'єктами малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості фінансування діяльності суб'єктів малого підприємництва є предметом дослідження багатьох науковців, таких як Д.В. Попович, О.З. Блискун, П.М. Рубанов, О.І. Тимченко, Н.С. Меджибовська, О.О. Другов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте з огляду на сучасні реалії функціонування національної економіки України питання фінансового забезпечення малого підприємництва потре-

бують подальшого розв'язання, зокрема щодо пошуку ефективних альтернативних форм фінансування.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є характеристика альтернативних форм фінансового забезпечення суб'єктів малого підприємництва та перспектив їх використання у вітчизняній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення розвиток малого підприємництва сповільнює низка несприятливих факторів, які мають місце у вітчизняній економіці (значний рівень корупції, військово-політичний конфлікт, інфляційні та девальваційні процеси тощо). Розвиток малого підприємництва відбувається нерівномірно та хаотично, не забезпечуючи виконання покладених на нього суспільством функцій. В економіці України роль малого бізнесу не є суттєвою у сприянні економічному зростанню, а тенденції його функціонування мають негативний характер, що підтверджують офіційні статистичні дані (табл. 1).

Представлені дані вказують на те, що за 2010–2017 рр. мале підприємництво не досягло суттєвого розвитку, зокрема кількість бізнес-одиниць скоротилась на 17,23% (серед них найбільше зниження чисельності спостерігається серед фізичних осіб-підприємців, а саме на 18,74%). Кількість зайнятих у малому бізнесі працівників зменшилась на 20,21% за аналізований період. Обсяг реалізованої продукції збільшився на 165,38%, що пояснюється впливом інфляції. Скорочення чисельності малих підприємств та зменшення кількості зайнятих осіб значною мірою спричинені погіршенням фінансового стану малого бізнесу.

Зважаючи на відносно невисокий рівень прибутковості малого підприємництва (за результатами 2017 р. близько 74% підпри-

Таблиця 1

**Динаміка основних показників розвитку малого підприємництва
в Україні за 2010–2017 рр.**

Показник	Рік					Темп приросту 2017/2010 рр., %
	2010	2014	2015	2016	2017	
Кількість суб'єктів малого підприємництва (МП), всього, од.	2 162 004	1 915 046	1 958 385	1 850 034	1 789 406	-17,23
Малі підприємства, од.	357 241	324 598	327 814	291 154	322 920	-9,61
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	16,5	16,95	16,74	15,74	18,05	–
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	78	76	77	68	76	-2,56
Фізичні особи – підприємці, од.	1 804 763	1 590 448	1 630 571	1 558 880	1 466 486	-18,74
відсотків до загальної кількості суб'єктів МП	83,5	83,05	83,26	84,26	81,95	–
на 10 тис. осіб наявного населення, од.	394	370	381	365	345	-12,44
Кількість зайнятих працівників, всього, тис. осіб	4 958,6	4 115,2	3 838,7	3 871,8	3 956,3	-20,21
малі підприємства, відсоток до загальної кількості	43,6	41	41,1	41,1	41,9	–
фізичні особи – підприємці, відсоток до загальної кількості	56,4	59	58,9	58,9	58,1	–
Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктами МП, всього, млн. грн.	779 198	981 300	1 318 974	1 651 982	2 067 799	165,38
малі підприємства, відсоток до загальної кількості	72,9	71,8	71	71,3	71,7	–
фізичні особи – підприємці, відсоток до загальної кількості	27,1	28,2	29	28,7	28,3	–

Джерело: побудовано авторами за даними джерела [1]

емств отримали прибуток), можемо зазначити, що ключову роль в розвитку господарської діяльності відіграє саме фінансове забезпечення. Згідно з даними рейтингу Світового банку "Doing Business" у 2018 р. Україна посіла 71 місце серед 190 країн за рівнем легкості ведення бізнесу (це на 5 пунктів краще за значення попереднього року). Однак до складу загального показника входять такі індикатори, які характеризують погіршення ситуації, зокрема легкість реєстрації підприємств (зниження на 4 пункти порівняно з 2017 р.), кредитування (-3 пункти), оподаткування (-11 пунктів) [2]. Оскільки залучення зовнішніх фінансових ресурсів є невід'ємною

складовою забезпечення розширеного виробництва та розвитку підприємництва загалом, більш детальної уваги потребує вивчення ефективних джерел фінансування малого бізнесу.

Структура джерел фінансування господарської діяльності суб'єктів малого підприємства характеризується певними особливостями та обмеженнями у використанні. Зокрема, обсяги власних фінансових ресурсів у цих підприємствах зазвичай є обмеженими з огляду на переважно приватну одноосібну форму власності. Відсутність ефекту масштабу виробничої діяльності обмежує проведення самостійних досліджень у сфері

вартісних та високотехнологічних інновацій [3, с. 686].

Незважаючи на значну частку самофінансування у структурі фінансового забезпечення підприємництва (71% джерел капітальних інвестицій вітчизняних підприємств складають власні кошти [4]), варто виокремити одне з найпоширеніших у вітчизняній економіці джерел зовнішнього фінансування, а саме банківське кредитування. Однак, незважаючи на загострення необхідності у зовнішньому фінансуванні, суб'єкти малого підприємництва мають обмежені можливості залучення кредитів (лише 23,3% з них планують отримати кредит найближчим часом). При цьому серед причин відмови від користування кредитними послугами 67,4% опитаних респондентів назвали занадто високі процентні ставки (з огляду на наявні ризики ставки є значно вищими, ніж для великих підприємств), 32,6% – надмірні вимоги до застави (значна кількість малих підприємств не володіє необхідним майном для використання його як застави) [5].

Представлені дані дають змогу зазначити, що вітчизняне кредитування малого підприємства сьогодні є недостатнім. Виникає нагальна необхідність зростання рівня кредитування малого бізнесу комерційними банками та розширення асортименту пропонованих кредитних послуг.

З огляду на високі ризики банкрутства та рейдерських захоплень комерційні банки майже не забезпечують довгострокове кредитування малих підприємств, що негативно впливає на стратегічне планування останніми своєї господарської діяльності та їх розвиток загалом. Короткотермінове кредитування малого бізнесу спрямовується переважно на фінансування видів економічної діяльності, які мають короткий операційний цикл (промисловість має 42% наданих кредитів, торгівля – 35%) [5]. Основними причинами є недостатній обсяг довгострокових ресурсів у користуванні комерційних банків, обмежений доступ до залучення коштів на міжнародних ринках, зростання величини резервів через значний обсяг проблемного кредитування, зниження платоспроможності позичальників у зв'язку із загостренням рецесії в економіці країни.

З огляду на наявні проблеми залучення банківського кредитування суб'єктами малого підприємництва доцільним є пошук альтернативних форм фінансового забезпечення господарської діяльності, основними серед яких

є позики peer-to-peer, венчурне фінансування, краудфандинг, ресурси міжнародних фондів та організацій (гранти).

Позики peer-to-peer полягають у можливості прямого залучення фінансових ресурсів від фізичних та юридичних осіб за допомогою онлайн-платформ, виключаючи участь традиційного фінансового посередника [6, с. 91]. За цього виду кредитування учасниками є рівноправні сторони, які укладають між собою договір в електронній формі щодо позикової вартості за допомогою посередника (банку або мікрофінансової організації). Онлайн-платформами для укладання позики є як самостійні сайти (наприклад, сайти сервісів "Fingoogo", "Loanberry", "Webtransfer"), так і сайти сервісів, які мають іншу мету функціонування (наприклад, кредити на "WebMoney").

Серед переваг позик peer-to-peer для позичальника варто назвати високу імовірність схвалення, вигідні відсоткові ставки, мінімальний обсяг необхідних документів та швидкість прийняття рішень. Переваги для інвестора полягають у мінімальному рівні ризику, вигідних відсоткових ставках за нижчих операційних витрат. Онлайн-платформи забезпечують довгострокові відносини з клієнтами шляхом гуманізації їх фінансових взаємин.

Вітчизняним комерційним банкам сьогодні доцільно вибрати відповідну стратегію поведінки для утримання відповідної ринкової ніші під час конкурентної боротьби, а саме у сфері мікrokредитування. З березня 2016 р. ПАТ КБ «ПриватБанк» у співпраці з "MasterCard" став першим у світі банком, який впровадив технологію позик peer-to-peer, запустивши в Україні платформу надання роздрібних мікrokредитів, а також виступив у ролі оператора майданчика у співпраці з "MasterCard" [7, с. 94–95].

Венчурне фінансування, яке перш за все спрямоване на розвиток інноваційних підприємств, полягає в обміні венчурного капіталу на частку у статутному фонді (пакет акцій) для забезпечення швидкого розвитку підприємства [8, с. 136]. Головною метою венчурного фінансування є трансформування результатів інтелектуальної діяльності на досягнення прибутковості та забезпечення зростаючого попиту.

Характерними особливостями венчурного фінансування є такі: фінансові ресурси вкладаються інвесторами без відповідних гарантій, що суттєво збільшує ризики цих фінансових операцій; фінансові ресурси надаються на тривалий період та на безповоротній основі

(зазвичай інвестори чекають 3–5 років, щоби переконатися в перспективності вкладень); інвестори беруть активну участь в управлінні підприємством, яке отримує фінансування (управлінські, консультативні та інші ділові послуги), не втручаючись в оперативне управління [9].

Перевагою венчурного капіталовкладення перед банківським кредитуванням є те, що в першому випадку фінансування здійснюється на безповоротній основі без вимагання забезпечення та без підлягання вилученню протягом періоду дії договору між фондом та венчурним підприємством. Однак венчурне підприємство утворюється для реалізації конкретного інноваційного проекту, тому його кінцевою метою є освоєння інноваційної технології, права на яку належать хоча б одному із засновників фонду [10]. В Україні венчурне фінансування переважно використовується компаніями з управління активами для досягнення податкової оптимізації та забезпечення конфіденційності власної діяльності.

Краудфандинг є формою колективного фінансування, що дає можливість фізичним особам стати учасниками (інвесторами) спільного проекту. Малому підприємству краудфандингові проекти допомагають залучати фінансові ресурси не для вже наявного бізнесу, а на початковому (стартовому) етапі його функціонування, що робить його доступнішим, ніж банківське кредитування, яке зазвичай потребує відповідного забезпечення, якого на цьому етапі підприємець ще може не мати. У цьому полягає основна відмінність від венчурного фінансування, яке передбачає здійснення інвестицій після підтвердження бізнес-ідеї (після закінчення розроблення товару або послуги та на початку етапу їх реалізації). Особливістю краудфандингу є також те, що це є джерелом не лише фінансування, але й популяризації пропонуваного товару та послуг, забезпечення підтримки прихильників та послідовників, що особливо актуально на ранніх стадіях функціонування малого бізнесу [11, с. 26].

Основними формами реалізації краудфандингу є:

– акціонерний краудфандинг (залучення фінансових ресурсів від онлайн-інвесторів в обмін на прості акції або право участі в управлінні підприємством);

– краудфандинг з нефінансовою винагородою (залучення коштів для фінансування проекту на умовах забезпечення інвесторам нефінансової винагороди, якою може бути

право першочергового одержання нового продукту, отримання товару з дисконтом або іншими преференціями);

– краудфандинг на умовах участі в прибутку (залучення коштів на умовах виплати інвестору частини прибутку від реалізації проекту у вигляді дивідендів, роялті тощо за умови збереження повного контролю над своїм проектом з боку отримувача коштів);

– краудфандинг з відсутністю винагороди (залучення коштів на безоплатній та безповоротній основі за умови відсутності будь-яких зобов'язань власника проекту перед інвестором) [6, с. 91].

Однак серед вітчизняних проектів, представлених на таких всесвітньо відомих платформах, як “Kickstarter” та “Indiegogo”, частка малого бізнесу є незначною. Основну частину складають соціальні проекти. Зокрема, в Україні представлені такі краудфандингові платформи, як “Komubook” (платформа збору фінансування для книжкових публікацій), «Моє місто» (платформа для фінансування проектів, які системно поліпшують соціально-економічний благоустрій Одеси), “GoFundEd” (пошук коштів для реалізації освітніх проектів) [11, с. 25].

Вітчизняним законодавством не визначені умови застосування краудфандингу, адже це доступно лише в межах загального договірного права. Проте варто переглянути аспекти регулювання сфери договірного права щодо дотримання прозорості та забезпечення захисту прав кредиторів у системі краудфандингу [3, с. 687].

Наступним джерелом фінансування малого бізнесу є міжнародні фонди та організації. Проте отримання фінансування від таких організацій є досить непростим та тривалим процесом, у результаті якого є можливість залучення значних сум для фінансування проекту на вигідних умовах (невисокі відсотки, розподіл частки прибутку, отриманого від реалізації проекту). Основними міжнародними організаціями, які працюють на території України, є “COSME” (Європейська програма підтримки малого та середнього бізнесу, проекти спрямовані на нові виходи на зовнішні ринки, зростання конкурентоспроможності, розбудова культури здійснення підприємництва), програми від ЄБРР (залучення експертів-консультантів, забезпечення грантового фінансування), “USAID” (кредитування вітчизняних аграріїв через кредитні спілки).

Однак варто зважати на те, що необхідною умовою є виконання вимог відповідних

міжнародних організацій стосовно цільової спрямованості та витрачання наданих коштів. Відповідно, підприємці мають працювати та реалізовувати ті проекти, які вигідні фондам, а також ділитися фінансовими, інтелектуальними та іншими результатами здійснених розробок [12, с. 118].

Розглянуті альтернативні джерела залучення фінансування для функціонування малого бізнесу, їх ключові характерні особливості, переваги та недоліки використання представлені в табл. 2.

Вирішення наявних проблем забезпечення оптимального фінансування діяльності малого бізнесу в Україні формує потребу розроблення та вжиття комплексу відповідних заходів, зокрема вдосконалення інфраструктури вітчизняного фінансово-кредитного ринку, розвиток венчурного фінансування, зростання рівня співпраці з міжнародними організаціями, формування відповідної законодавчої бази для забезпечення прозорості, правомірності та безпечності використання додаткових джерел залучення фінансування.

Висновки з цього дослідження. Проведені дослідження показали, що переважною формою фінансування діяльності малого під-

приємництва є самофінансування, однак саме залучені ресурси забезпечують ефективний розвиток бізнесу. В умовах сьогодення доступність зовнішніх джерел фінансування для малого підприємництва є обмеженою з огляду на їх високу вартість та складність процедури залучення. Саме тому великого значення набуває розвиток альтернативних форм фінансування відповідно до специфіки функціонування малого бізнесу (нестача досвіду, відсутність майна для застави, обмеженість доступу до зовнішніх ринків тощо), зокрема залучення венчурного капіталу, коштів неформальних інвесторів, краудфандинг, конкурсні пропозиції міжнародних організацій. Одна з найпоширеніших форм зовнішнього фінансування, а саме банківське кредитування, потребує трансформації та вдосконалення відповідно до зовнішніх науково-технологічних змін для того, щоби гідно конкурувати з альтернативними формами фінансування малого бізнесу, які набувають дедалі більшої популярності.

Перспективами подальших досліджень є окреслення заходів з активізації фінансування малого бізнесу в Україні, вдосконалення роботи банківського сектору в цьому напрямі.

Таблиця 2

Характеристика альтернативних джерел фінансування розвитку малого підприємництва в Україні

Назва джерела	Вартість	Стимулюючі фактори до використання	Стримуючі фактори до використання
Позики peer-to-peer	Невисока	<ul style="list-style-type: none"> – Невисокі відсоткові ставки; – мінімальний обсяг необхідних документів для отримання фінансування; – швидкість прийняття рішень; – мінімальний рівень ризику. 	Обмежена доступність з огляду на розмір ресурсів позичальника.
Венчурне фінансування	Висока	<ul style="list-style-type: none"> – Фінансування на безповоротній основі без вимагання забезпечення; – відсутність необхідності вилучення протягом періоду дії договору. 	<ul style="list-style-type: none"> – Обмеженість можливості залучення (спрямованість на інноваційну діяльність); – здійснення інвестицій після підтвердження життєздатності бізнес-ідеї.
Краудфандинг	Невисока або відсутня	<ul style="list-style-type: none"> – Залучення ресурсів на початковому етапі функціонування бізнесу; – відсутність вимог до наявності заставного майна; – можливість отримання консультації. 	Переважно соціальна спрямованість проектів у фінансуванні.
Ресурси міжнародних фондів та організацій	Невисока	<ul style="list-style-type: none"> – Можливість залучення значних обсягів фінансових ресурсів; – можливість отримання консультативної допомоги. 	<ul style="list-style-type: none"> – Високо формалізовані вимоги; – обмежена доступність з огляду на пріоритетну сферу роботи для фондів та організацій.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник 2017 / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (дата звернення: 20.01.2019).
2. Doing business 2019. Economy Profile of Ukraine. World Bank Group, 2019. URL: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (дата звернення: 18.01.2019).
3. Попович Д.В., Блискун О.З. Проблемні аспекти фінансового забезпечення малого підприємництва в Україні. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (55). С. 685–688.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Київ, 2019. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 20.01.2019).
5. Аналітичний звіт «Ділові очікування підприємств України» за III квартал 2018 р. Національний банк України. Київ, 2019. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=79312294> (дата звернення: 22.01.2019).
6. Рубанов П.М. Альтернативне онлайн-фінансування для малого підприємництва: крос-країновий аналіз. *Інтелект XXI*. 2017. № 5. С. 89–95.
7. Крухмаль О.В., Заєць О.С. Peer-to-peer кредитування в Україні: перспективи розвитку та виклики для банків. *Інтернаука*. 2017. № 2 (2). С. 93–96.
8. Поліщук О.Т. Сутнісні характеристики венчурного інвестування та його місце у розвитку національної економіки. *Фінанси, облік, банки*. 2017. № 1 (22). С. 135–145.
9. Тимченко О.І. Проблеми фінансового забезпечення розвитку малого підприємництва. *Ефективна економіка*. 2018. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf (дата звернення: 22.01.2019).
10. Петрук О.М., Травін В.В. Удосконалення фінансово-кредитного забезпечення малого бізнесу регіону. *Економічні науки. Серія: Облік і фінанси*. 2013. Вип. 10 (1). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29_56 (дата звернення: 24.01.2019).
11. Меджибовська Н.С. Краудфандинг для малого бізнесу: міф чи реальність? *Економіка України*. 2016. № 10. С. 20–34.
12. Другов О.О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2008. № 4 (9). С. 115–120.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Diialnist subiektiv velykoho, serednoho, maloho ta mikropidpriemnytstva [Activities of large, medium, small and micro enterprises], Kyiv. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_dsp_2017.pdf (accessed: 20 January 2019).
2. Doing business 2019. Economy Profile of Ukraine. World Bank Group, 2019. Available at: <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/u/ukraine/UKR.pdf> (accessed: 18 January 2019).
3. Popovych D.V., Blyskun O.Z. (2018) Problemni aspekty finansovoho zabezpechennia maloho pidpriemnytstva v Ukraini [Problematic aspects of financial support of Ukrainian small business]. *Molodyi vchenyi*, vol. 3 (55), pp. 685–688.
4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018), Kyiv. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed: 20 January 2019).
5. Natsionalnyi bank Ukrainy (2019) Dilovi ochikuvannia pidpriemstv Ukrainy za III kvartal 2018 r. [Business expectations of Ukrainian enterprises for the third quarter of 2018], Kyiv. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=79312294> (accessed: 22 January 2019).
6. Rubanov P.M. (2017) Alternatyvne onlain-finansuvannia dlia maloho pidpriemnytstva: kros-krainovyi analiz [Alternative online finance for small businesses: cross-country analysis]. *Intelect XXI*, vol. 5, pp. 89–95.
7. Krukhmal O.V., Zaiets O.S. (2017) Peer-to-peer kredytuvannia v Ukraini: perspektyvy rozvytku ta vyklyky dlia bankiv [Peer-to-peer lending in Ukraine: prospects for development and challenges for banks]. *Internauka*, vol. 2 (2), pp. 93–96.
8. Polishchuk O.T. (2017) Sutnisni kharakterystyky venchurnoho investuvannia ta yoho mistse u rozvytku natsionalnoi ekonomiky [Essential characteristics of venture capital investment and its role in development of the national economy]. *Finansy, oblik, banky*, vol. 1 (22), pp. 135–145.
9. Tymchenko O.I. (2018) Problemy finansovoho zabezpechennia rozvytku maloho pidpriemnytstva [Problems of financial support for small business development]. *Efektivna ekonomika*, vol. 8. Available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2018/46.pdf (accessed: 22 January 2019).
10. Petruk O.M., Travin V.V. (2013) Udoshkonalennia finansovo-kredytneho zabezpechennia maloho biznesu rehionu [Improvement of financial and credit provision of the small business of the region]. *Ekonomichni nauky*.

Ser.: Oblik i finansy, vol. 10 (1). Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecnof_2013_10%281%29__56 (accessed: 24 January 2019).

11. Medzhybovska N.S. (2016) Kraudfandynh dlia maloho biznesu: mif chy realist? *Ekonomika Ukrainy* [Kraudfanding for small business: a myth or a reality?]. *Ekonomika Ukrainy*, vol. 10, pp. 20–34.

12. Druhov O.O. (2008) Analiz dzherel finansuvannia rozvytku maloho ta serednoho biznesu v Ukraini [Analysis of financing sources for the development of small and medium businesses in Ukraine]. *Stratehichni priorytety*, vol. 4 (9), pp. 115–120.