

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-84-54>

УДК 336.77:334.72

ІННОВАЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛИХ ТА СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВИХ СИСТЕМ

INNOVATIVE FINANCING MECHANISMS FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE GLOBAL DIGITAL TRANSFORMATION OF FINANCIAL SYSTEMS

Русняк Максим Ігорович

аспірант,

Київський Національний Економічний Університет імені Вадима Гетьмана

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-5404-115X>

Rusniak Maksim

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Стаття досліджує інноваційні механізми фінансування малих та середніх підприємств в умовах цифрової трансформації фінансових систем. Простежено еволюцію від традиційних банківських інструментів до краудфандингу, P2P-кредитування та маркетплейс-платформ. Показано, що цифрові технології знижують інформаційну асиметрію та транзакційні витрати, розширюючи доступ до капіталу для підприємств, які традиційно залишалися поза банківським кредитуванням. Розглянуто роль міжнародних фінансових інституцій у мобілізації приватного фінансування. Здійснено порівняльний аналіз традиційних та інноваційних інструментів, запропоновано матрицю відповідності механізмів фінансування стадіям розвитку МСП та SWOT-аналіз конкурентних позицій. Обґрунтовано, що стратегічне партнерство приватних платформ з міжнародними фінансовими інституціями є найбільш перспективним вектором подолання глобального фінансового розриву МСП.

Ключові слова: малі та середні підприємства, малий та середній бізнес, інноваційне фінансування, ефективність, краудфандинг, бізнес-екосистема, цифрова трансформація, P2P-кредитування, фінтех-платформи, lending, венчурне фінансування, ЄБРР, стартап.

The article examines innovative financing mechanisms for the economic activities of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of the transformation of the global financial system and the expansion of digital financial technologies. Despite their significant contribution to employment generation and economic growth, SMEs continue to face substantial constraints in accessing financial resources. According to international estimates, the global financing gap for micro, small, and medium-sized enterprises exceeds USD 5 trillion, highlighting the structural limitations of traditional banking systems in meeting the financial needs of this sector. The study analyses the evolution of SME financing from conventional bank lending to modern alternative instruments enabled by financial technologies. Particular attention is devoted to crowdfunding, peer-to-peer (P2P) lending, marketplace lending platforms, as well as supply chain finance and trade finance mechanisms. The paper demonstrates that digital platforms reduce information asymmetry, lower transaction costs, and expand access to capital for enterprises that are often excluded from traditional credit markets. The catalytic role of international financial institutions in addressing the SME financing gap is also examined. Institutions such as the EBRD, the World Bank, and the EIB contribute to mobilising private capital and strengthening financial infrastructure through risk-sharing programmes and development initiatives. The cross-border nature of modern fintech platforms adds a pronounced international dimension to the topic, as these solutions operate simultaneously across multiple jurisdictions, attracting global investors regardless of the maturity of the national financial system. The findings confirm that innovative financing mechanisms complement rather than replace traditional banking, serving market segments that remain beyond the reach of conventional credit institutions. Strategic partnership between private fintech platforms and international financial institutions is identified as the most promising vector for closing the global SME financing gap and supporting sustainable entrepreneurial development. The cross-border character of modern fintech platforms represents a key competitive advantage in the context of international economic relations, enabling SMEs to attract global investors



and access capital independently of the level of development of their national financial systems. Prospects for further research include analysis of regulatory regimes for fintech platforms across jurisdictions and assessment of the impact of artificial intelligence and blockchain on SME financing models.

Keywords: small and medium-sized enterprises, small and medium business, innovative financing, efficiency, crowdfunding, business ecosystem, digital transformation, P2P lending, fintech platforms, lending, venture financing, EBRD, startup.

Постановка проблеми. Малі та середні підприємства є основою економіки більшості країн, складаючи приблизно 99% усіх підприємств у світі, забезпечуючи понад 50% зайнятості населення та 60–70% ВВП. Попри таку економічну вагу, доступ до зовнішнього фінансування залишається одним із найгостріших структурних викликів для цього сектору. Традиційні банківські установи, незважаючи на їхню провідну роль у фінансовій системі, демонструють структурну неспроможність повною мірою задовольнити попит на фінансування з боку МСП. Жорсткі вимоги до застави, тривалі процедури розгляду заявок і консервативні моделі оцінки кредитоспроможності призводять до того, що значна частка бізнесу стикається з відмовою або отримує фінансування в обсягах, менших за запитувані. Так, у США лише 41% МСП у 2024 році отримали повний обсяг запитуваного фінансування, у Великій Британії майже кожна друга заявка відхиляється, а рівень схвалення кредитних звернень МСП знизився з 85% у 2021 році до 76% у 2023 році [1].

У відповідь на цей виклик за останнє десятиліття сформувалася нова екосистема інноваційних механізмів фінансування на основі цифрових технологій. Краудфандингові платформи, P2P-кредитування та supply chain finance функціонують одночасно у багатьох юрисдикціях, залучаючи глобальних інвесторів і відкриваючи нові можливості для МСП незалежно від рівня розвитку національної фінансової системи. Транскордонний характер цих рішень надає проблематиці виразного міжнародного виміру та зумовлює необхідність комплексного дослідження інноваційних механізмів фінансування МСП в умовах глобальної цифрової трансформації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного фінансування малих та середніх підприємств набуває дедалі більшої актуальності в сучасному науковому дискурсі. У систематичному огляді 39 публікацій Romero Álvarez Y.P. та співавтори [2] дійшли висновку, що фінтех-індустрія стала головним каталізатором переходу МСП до альтернативних джерел капіталу, а традиційні теорії

фінансування потребують переосмислення з урахуванням нових цифрових реалій.

Вплив фінтеху на екосистему фінансування МСП підтверджено у великих мета-аналітичних дослідженнях. Так, Sharma S.K. та співавтори [7] у метааналізі 103 публікацій встановили, що P2P-кредитування та краудфандинг суттєво розширюють доступ до капіталу для підприємств, які традиційно залишалися поза увагою банків. Аналогічні висновки отримали Bahati S. та Meshach A. [3], проаналізувавши 62 емпіричні дослідження і встановивши, що фінтех-платформи проникають у сегменти ринку, недосяжні для традиційного банкінгу, долаючи інформаційну асиметрію через алгоритмічний скоринг.

Регуляторні аспекти краудфандингу досліджував Ahmed H. [4], встановивши, що відсутність узгодженого регуляторного середовища є центральною перешкодою масштабування цього інструменту. На вибірці 48 526 кампаній Kickstarter Mollick E. [11] показав вирішальну роль соціального капіталу засновників у досягненні фінансових цілей. Комплементарний характер P2P-платформ стосовно банківського кредитування емпірично підтвердив Tang H. [12].

Глобальні ринкові тенденції відображено у звітах Cambridge Centre for Alternative Finance [13]. За їхніми даними, ринок поза Китаєм зріс від \$89 млрд у 2018 р. до \$113 млрд у 2021 р. Міжнародна фінансова корпорація [10] оцінила незадоволений попит на фінансування МСП у країнах, що розвиваються, у \$5,2 трлн на рік

Попри значний масив досліджень, у науковій літературі бракує комплексного порівняльного аналізу ефективності інноваційних механізмів відносно традиційних та системної оцінки ролі міжнародних фінансових інституцій у формуванні фінтех-екосистеми для МСП, що визначає предмет цього дослідження.

Метою статті є комплексний аналіз інноваційних механізмів фінансування економічної діяльності малих та середніх підприємств у контексті цифрових трансформацій фінансових систем, порівняння їх ефективності з

традиційними інструментами, а також визначення ролі міжнародних фінансових інституцій у формуванні сучасної екосистеми фінансування МСП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом більшої частини ХХ століття МСП мали доступ лише до обмеженого кола традиційних джерел капіталу, зокрема банківських кредитів, торговельних кредитів від постачальників та власних коштів підприємців. Попри відносну надійність, ці інструменти мали суттєві структурні обмеження, що стримували доступ до капіталу, особливо на ранніх етапах розвитку бізнесу.

Попри консервативну політику банківських установ, банківське кредитування традиційно залишається основним зовнішнім джерелом фінансових ресурсів для МСП. Разом з тим, банківське кредитування супроводжується значними транзакційними витратами для кредиторів, зумовленими проблемою інформаційної асиметрії. Малі підприємства, як правило, не мають розвинутої системи фінансової звітності, тривалої кредитної історії та достатнього обсягу ліквідного забезпечення, що ускладнює застосування стандартних банківських процедур оцінки кредитного ризику. Унаслідок цього формується стійкий фінансовий розрив між попитом на капітал з боку МСП та його пропозицією з боку традиційних фінансових установ, що розглядається як структурна проблема функціонування ринкової економіки [6, с. 15].

Докорінна трансформація парадигми фінансування МСП розпочалася на початку 2000-х років і значно прискорилося після кризи 2008–2009 років, коли банківські установи істотно скоротили кредитування малого бізнесу [3, с. 8–9; 9, с. 7]. Паралельно розвиток смартфонів, хмарних обчислень та аналі-

тики великих даних сформував технологічне підґрунтя для нових бізнес-моделей, і вже до середини 2010-х років виникла комплексна фінтех-екосистема, що охоплює краудфіндингові платформи, P2P-кредиторів, маркетплейс-лендерів та постачальників supply chain finance [9, с. 7].

Порівняльний аналіз традиційних і інноваційних механізмів фінансування представлено у таблиці 1.

Дані таблиці свідчать про те, що інноваційні механізми фінансування мають відчутні переваги за критеріями швидкості, доступності та географічного охоплення, однак поступаються традиційним інструментам за вартістю фінансування. Отримані результати підтверджують, що інноваційні інструменти виступають передусім доповненням до традиційних джерел фінансування, а не їх повноцінною альтернативою. Вони орієнтовані на сегменти ринку, які залишаються поза межами доступу до банківського кредитування.

Рівень поширення фінтех-рішень серед МСП залишається нерівномірним. За даними EY Global FinTech Adoption Index (2019), близько 25% малих і середніх підприємств у світі вже використовують фінтех-продукти. В окремих країнах, що розвиваються, цей показник є значно вищим. Наприклад, в Індонезії 54% позичальників P2P-платформ становлять МСП [8, с. 118]. Відчутною перевагою фінтех-інструментів для малого бізнесу є зниження транзакційних витрат.

Отримані дані окреслюють загальну картину ринку. Розглянемо детальніше кожен із інноваційних механізмів, що формують цю екосистему.

Краудфіндинг як механізм залучення капіталу для МСП. Краудфіндинг є формою колективного фінансування проєктів через

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних та інноваційних механізмів фінансування МСП

Критерій	Традиційні (банки)	Інноваційні (фінтех)
Швидкість рішення	2-4 тижні	48-72 години
Вимоги до застави	Обов'язкова (80-120%)	Відсутня/мінімальна
Кредитна історія	Критично важлива	Альтернативні дані
Вартість фінансування	5–8% (єврозона); 8–15% (ринки, що розвиваються)	15–25% річних
Доступність стартапів	Низька (50-59% отримують відмову або неповне фінансування)	Висока (схвалення 40-50%)
Мінімальна сума	\$25 000+	Від \$1 000
Географія охоплення	Локальна/регіональна	Глобальна (онлайн)

Джерело: сформовано автором на основі [1; 3; 9; 10; 14]

онлайн-платформи шляхом залучення великої кількості індивідуальних інвесторів або донорів і перетворився на один із найбільш динамічних сегментів альтернативного фінансування. За даними Cambridge Centre for Alternative Finance, глобальний ринок альтернативного фінансування у 2020 році досяг \$113 млрд (без урахування Китаю), тоді як у 2018 році його обсяг становив \$89 млрд [13, с. 25]. Така динаміка свідчить про поступову трансформацію краудфандингу з нішевого інструменту фінансування в повноцінний елемент сучасної фінансової системи.

Залежно від структури взаємовідносин між ініціатором проєкту та учасниками фінансування розрізняють кілька типів краудфандингу, кожен із яких орієнтований на специфічні потреби підприємства.

Так, Reward-based краудфандинг передбачає, що донори отримують нефінансову винагороду, як правило продукт або послугу, які створюються в межах профінансованого проєкту. Цей тип фінансування особливо поширений серед стартапів і творчих ініціатив.

Піонерські платформи, зокрема Kickstarter, заклали основу для розвитку цієї моделі фінансування. У дослідженні E. Mollick [11, с. 4], що охоплює 48 526 проєктів на платформі Kickstarter із загальним обсягом залучених коштів \$237 млн, встановлено, що 48,1% кампаній успішно досягли заявленої цілі фінансування. При цьому автор доводить, що результативність краудфандингових кампаній значною мірою залежить від соціального капіталу засновників, їхньої активності у соціальних мережах та географічної концентрації підтримки.

Якщо reward-based формат орієнтований передусім на підтвердження ринкового попиту, то equity-краудфандинг відкриває підприємствам доступ до повноцінного інвестиційного капіталу, що передбачає надання інвесторам частки у власному капіталі підприємства в обмін на фінансування. Цей інструмент є складнішим з регуляторної точки зору, оскільки пов'язаний з емісією цінних паперів, проте відкриває доступ до ширшого кола інвесторів без необхідності залучення традиційних венчурних або приватних інвестиційних фондів [7, с. 5]. Така модель особливо актуальна для інноваційних підприємств на стадіях startup і growth, які потребують значніших обсягів капіталу для масштабування діяльності.

Lending-based краудфандинг (позикове фінансування) становить найбільший сегмент

ринку та за механізмом функціонування фактично відповідає моделі P2P-кредитування. Саме цей формат став основою формування індустрії маркетплейс-лендингу. Окрему нішу займає donation-based краудфандинг, що передбачає залучення безповоротних коштів і використовується переважно для підтримки соціальних підприємств та некомерційних ініціатив.

Попри різноманіття форм, усі типи краудфандингу об'єднує залежність від широкої бази роздрібних учасників. Принципово іншу модель взаємодії між позичальником і капіталом пропонує P2P-кредитування, де на перший план виходить ефективність алгоритмічного скорингу та прямий зв'язок між МСП і кредитором.

Peer-to-peer (P2P) кредитування є механізмом прямого фінансування, за якого позичальники та кредитори взаємодіють через онлайн-платформу, минаючи традиційні банківські посередницькі структури. Цей інструмент став одним із найбільш впливових інноваційних механізмів у сфері фінансування малого та середнього бізнесу. Перша P2P-платформа Zopa, заснована у Великій Британії у 2005 році, поклала початок формуванню галузі, яка сьогодні налічує сотні платформ у десятках країн світу [13, с. 25].

Найпомітнішою конкурентною перевагою P2P-платформ є швидкість ухвалення кредитних рішень. Якщо традиційні банківські установи розглядають кредитні заявки МСП протягом 2–4 тижнів, то P2P-платформи здатні ухвалювати рішення впродовж 48–72 годин, а в окремих випадках навіть швидше завдяки використанню автоматизованих систем скорингу на основі алгоритмів штучного інтелекту [3, с. 8–9; 15, с. 11]. Для підприємств це означає оперативний доступ до оборотного капіталу саме тоді, коли він потрібен, зокрема при виконанні контрактів або для реагування на короткострокові ринкові можливості.

Принципова відмінність P2P-платформ полягає у моделі кредитного скорингу. Замість традиційного аналізу фінансової звітності та кредитної історії вони використовують альтернативні джерела інформації, зокрема дані про транзакційну активність, поведінку в соціальних мережах, параметри ланцюжків постачання та показники онлайн-продажів. Таким чином, платформи здатні оцінювати кредитоспроможність підприємств без сформованої кредитної історії, насамперед молодих компаній і МСП у країнах із нерозвиненою системою кредитних бюро [3, с. 8–9]. Наявні

наукові дані свідчать, що P2P-кредитування має комплементарний характер щодо банківського сектору і доповнює банки у сегменті малих позик, але може виступати субститутом для позичальників, які мають доступ до банківського фінансування [12].

Основним недоліком P2P-кредитування є вища вартість позикового капіталу порівняно з банківським кредитуванням. Середня процентна ставка за малими банківськими кредитами для МСП у Єврозоні у грудні 2025 року становила 3,65% річних [14], тоді як ставки на P2P-платформах помітно перевищують цей рівень, що зумовлено вищим ризиковим профілем позичальників, менш ефективним управлінням пасивами та відсутністю доступу до дешевих депозитних ресурсів. Для МСП, яким банки відмовляють у кредитуванні, такі інструменти можуть ставати прийнятною альтернативою банківського фінансування та дозволяють підтримувати подальший розвиток підприємства.

Маркетплейс-лендинг є еволюційним розвитком P2P-моделі, у межах якої платформа залучає поряд з індивідуальними інвесторами також інституційних учасників (хедж-фонди, сімейні офіси, банки). Це дає змогу масштабувати діяльність платформ та знижувати вартість залучення капіталу. Провідні маркетплейс-платформи профінансували мільярди доларів кредитів для МСП у всьому світі та поступово набувають ознак системно значущих фінансових установ [9, с. 7].

За даними TransUnion, у 2016 році технологічні кредитори забезпечували вже 30% ринку незабезпечених позик у США, і хоча ця цифра стосується передусім споживчого сегменту, вона є показовим індикатором швидкості проникнення фінтеху у традиційне кредитування [12]. Попри це, попит на фінансування залишається структурно незадоволеним. За оцінками МФК, серед 85–100 млн формальних МСП у країнах, що розвиваються, близько 60% не мають достатнього доступу до кредитування [10, с. 11–40], що вказує на значний потенціал платформеного фінансування.

Таким чином, P2P-кредитування та маркетплейс-лендинг розширюють доступ до капіталу переважно через прямих фінансових посередників. Поряд із ними окремих сегмент утворюють механізми, вбудовані безпосередньо у виробничо-збутові ланцюги, а саме supply chain finance та trade finance.

Поряд із приватними платформами помітну роль у формуванні глобальної екосистеми підтримки малого та середнього бізнесу віді-

грають міжнародні фінансові інституції (МФО). Вони виконують функції каталізатора розвитку ринку, постачальника довгострокового «терплячого» капіталу та регуляторного орієнтира. Крім того, МФО беруть на себе ризики, які є неприйнятними для приватного сектору, особливо на ринках із нерозвиненою фінансовою інфраструктурою [10, с. 11–40]. Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) виступає найбільшим інституційним інвестором у країнах Центральної та Східної Європи, а також у державах СНД. У 2025 році банк спрямував на підтримку МСП €2,9 млрд, що свідчить про зростання значення цього сегмента у його стратегії [5]. Одним із основних інструментів підтримки є програми розподілу ризиків (risk-sharing facilities), у межах яких ЄБРР поділяє кредитний ризик із місцевими фінансовими установами. Завдяки таким програмам з 2022 року було забезпечено €2,4 млрд фінансування та надано понад 30 000 субкредитів підприємствам малого і середнього бізнесу [5].

Для України ЄБРР реалізує масштабну програму підтримки в межах Ukraine Investment Framework. Первинні зобов'язання у розмірі €2,3 млрд дали змогу мобілізувати близько €10 млрд загального фінансування, що відповідає мультиплікатору 1:4,3 [5]. Отриманий результат відображає каталізуючу роль міжнародних фінансових інституцій, які завдяки відносно обмеженим публічним ресурсам здатні залучати значно більші обсяги приватного капіталу та забезпечувати фінансову підтримку МСП в умовах воєнного часу і подальшого економічного відновлення.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та його дочірній Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ) виступають головними операторами фінансової підтримки малого та середнього бізнесу в Європейському Союзі. ЄІФ спеціалізується на наданні гарантій, інвестуванні у венчурний капітал, а також на фінансуванні через фінансових посередників, банки та фінтех-платформи. У межах програми InvestEU застосовується широкий спектр інструментів підтримки МСП, серед яких гарантії кредитних ризиків, що дають змогу фінансовим установам знижувати вимоги до заставного забезпечення.

Supply chain finance та trade finance як механізми міжнародного фінансування. Supply chain finance (фінансування ланцюгів постачання) охоплює сукупність фінансових інструментів, спрямованих на оптимізацію грошових потоків і управління оборотним капіталом

у межах виробничо-збутових ланцюгів. Цей сегмент вважається одним із найбільш динамічних напрямів фінансування МСП. На відміну від традиційного кредитування, такий механізм ґрунтується не стільки на кредитоспроможності самого підприємства, скільки на якості його комерційних відносин із більшим партнером у ланцюгу постачання [2, с. 21].

Найпоширенішою формою supply chain finance є reverse factoring (зворотний факторинг), за якого великий покупець ініціює програму фінансування для своїх постачальників, тобто МСП. У межах такої програми фінансовий посередник здійснює дострокову оплату рахунків постачальника до настання строку платежу з боку покупця, отримуючи відповідний дисконт. Принципова перевага для МСП полягає у тому, що вартість залучення коштів визначається кредитним рейтингом великого покупця, а не самого постачальника, що дає змогу навіть підприємствам з обмеженою кредитною історією отримати доступ до порівняно дешевших ресурсів.

Trade finance (торговельне фінансування) охоплює широкий спектр інструментів, що використовуються для фінансування міжнародних торговельних операцій, серед яких акредитиви, банківські гарантії, документарне інкасо, форфейтинг та інші. Для МСП, які ведуть зовнішню економічну діяльність, ці засоби стають у нагоді при оцінці та управлінні ризиками, що дозволяє фінансувати розрив у часі між відвантаженням товару та отриманням оплати.

Міжнародні банки розвитку також сприяють розширенню доступу малого бізнесу до інструментів торговельного фінансування. Зокрема, ЄБРР реалізує програму Trade Facilitation Programme (TFP), спрямовану на підтримку торговельних операцій та розширення участі МСП у міжнародній торгівлі [5].

Відповідність механізмів фінансування стадіям розвитку МСП. Вибір оптимального механізму фінансування визначається не лише характеристиками самого інструменту, а й стадією розвитку підприємства, профілем ризику та обсягом потреби у капіталі. На основі узагальнення теоретичних підходів і практичних даних сформовано матрицю відповідності механізмів фінансування різним стадіям розвитку МСП, яку подано в таблиці 2.

Доступ до капіталу на ранніх стадіях розвитку є критичним фактором для функціонування малого бізнесу. За оцінками Berger і Udell, близько 23,7% малих підприємств припиняють діяльність протягом перших двох років, а 52,7% не доживають до чотирьох років [6, с. 15]. Дані таблиці 2 свідчать, що інноваційні механізми фінансування є особливо релевантними на ранніх стадіях розвитку МСП (seed і startup), коли доступ до традиційного банківського кредитування є обмеженим.

У міру зростання підприємства, накопичення активів та формування кредитної історії розширюється коло доступних фінансових інструментів, включаючи програми міжнародних фінансових організацій і банківське кредитування. На етапі міжнародного розширення зростає значення інструментів trade finance та програм підтримки МФО, які забезпечують не лише доступ до капіталу, а й гарантійні механізми для зниження трансакційних ризиків у зовнішній торгівлі.

Отже, міжнародні фінансові інституції виконують функцію, яку ринок самостійно реалізувати не спроможний, адже вони приймають на себе ризики першої миті, що відкриває простір для залучення значно більших приватних коштів.

Для комплексної оцінки стратегічних переваг, слабких сторін та зовнішніх чинників впливу на інноваційні механізми фінансу-

Таблиця 2

Матриця відповідності механізмів фінансування стадіям розвитку МСП

Стадія	Обсяг потреби	Оптимальні механізми фінансування
Seed	\$5 000 - \$50 000	Reward crowdfunding, бізнес-яголи, гранти
Startup	\$50 000 - \$250 000	Equity crowdfunding, P2P-кредитування, венчурне фінансування на ранніх стадіях
Growth	\$250 000 - \$1 млн	Венчурний капітал, supply chain finance, банківські кредити
Expansion	\$1 млн - \$10 млн	Банківське фінансування, програми ЄБРР, мезонінне фінансування
International	\$10 млн+	Trade finance, синдиковані кредити, програми Світового банку та ЄІБ

Джерело: сформовано автором на основі [1; 2; 4; 6]

вання МСП проведено SWOT-аналіз, результати якого узагальнено у таблиці 3.

SWOT-аналіз демонструє, що реалізація потенціалу інноваційних механізмів залишається чутливою до регуляторного середовища [8, с. 12], а поширення режимів регуляторних пісочниць (sandbox) свідчить про рух у напрямі балансу між інноваціями та захистом споживачів. За даними Світового банку, 90% фінансових установ очікують від фінтеху підвищення ефективності, а 88% очікують зниження витрат на кредитування МСП [15, с. 27], що підтверджує охоплення цифровою трансформацією і традиційні інституції.

Найповніше стратегічний потенціал інноваційних механізмів реалізується через партнерство фінтех-платформ з ЄБРР, Світовим банком і ЄІБ, що створює синергетичний ефект і підтверджує синергичний та не конкурентний характер інноваційного та традиційного фінансування [7, с. 5].

Висновки. Проведене дослідження засвідчує, що інноваційні механізми фінансування МСП сформувалися як повноцінний сегмент глобальної фінансової системи, здатний суттєво скоротити структурний фінансовий розрив, оцінений у \$5,2 трлн. Завдяки альтернативним даним і алгоритмічному скорингу краудфандинг, P2P-кредитування та маркетплейс-платформи обслуговують сегменти ринку, традиційно недоступні для банківського кредитування.

Порівняльний аналіз продемонстрував переваги інноваційних механізмів у швидко-

сті, доступності та географічному охопленні. Водночас вища вартість фінансування та регуляторна невизначеність залишаються системними обмеженнями.

Визначено ключову каталізуючу роль ЄБРР, Світового банку та ЄІБ. Приймаючи на себе частину ризиків, ці інституції мобілізують приватний капітал у масштабах, що багаторазово перевищують їхні прямі вкладення.

Матриця відповідності фінансових механізмів стадіям розвитку МСП доводить, що оптимальна стратегія фінансування має еволюціонувати разом із зростанням підприємства, починаючи від reward-based краудфандингу на стадії seed і завершуючи синдикованими кредитами та trade finance на етапі міжнародного розширення.

SWOT-аналіз підтверджує, що реалізація стратегічного потенціалу інноваційних платформ потребує сприятливого регуляторного середовища та партнерства з міжнародними фінансовими інституціями.

Окреслено значущість транскордонного характеру сучасних фінтех-платформ як чинника їх конкурентних переваг у контексті міжнародних економічних відносин, оскільки це дозволяє МСП залучати глобальних інвесторів та отримувати доступ до капіталу незалежно від рівня розвитку національної фінансової системи.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з аналізом регуляторних режимів для фінтех-платформ у різних юрисдикціях, оцінкою впливу штучного інтелекту та blockchain

Таблиця 3

SWOT-аналіз інноваційних механізмів фінансування МСП

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)	Можливості (O)	Загрози (T)
<ul style="list-style-type: none"> – Швидкість прийняття рішень (48-72 год) – Глобальний доступ без географічних обмежень – Відсутність вимог до застави – Альтернативні методи оцінки кредитоспроможності – Низький поріг входу (від \$1 000) 	<ul style="list-style-type: none"> – Вищі процентні ставки порівняно з банківськими (ЕСВ: 3,65% для МСП у єврозоні, 2025) [14] – Регуляторна невизначеність у більшості юрисдикцій – Ризики кібербезпеки та шахрайства – Відсутність системи гарантування депозитів – Обмежена клієнтська підтримка 	<ul style="list-style-type: none"> – Зростаючий ринок краудфандингу (до \$96 млрд на рік до 2025 р. у країнах, що розвиваються) – Інтеграція AI та blockchain у скоринг – Зростання попиту з боку МСП у країнах, що розвиваються – Партнерство з МФО (ЄБРР, Світовий банк) – Розширення регуляторних sandbox-режимів 	<ul style="list-style-type: none"> – Посилення регуляторних вимог – Економічні кризи та зростання дефолтів – Конкуренція з боку банків, що цифровізуються – Концентрація ринку серед великих платформ – Волатильність процентних ставок

Джерело: сформовано автором на основі [3; 5; 8; 13]

на трансформацію моделей фінансування МСП, а також розробкою рекомендацій щодо формування оптимальної інституційної архітектури підтримки МСП в умовах структурної трансформації фінансових систем країн, що розвиваються.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024. Paris: OECD Publishing, 2024. 252 p. DOI: <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>.
2. Romero Álvarez Y.P., Salas-Navarro K., Martínez L.B., Zamora-Musa R. Financing Innovation in SMEs: A Systematic Review. *International Journal of Innovation Science*. 2025. Vol. 17, No. 1. P. 1–23. DOI:10.1108/IJIS-06-2024-0151.
3. Bahati S., Meshach A. FinTech and SMEs financing: A systematic literature review and bibliometric analysis. *Digital Business*. 2023. Vol. 3. P. 1-28. URL: <https://doi.org/10.1016/j.digbus.2023.100067>.
4. Ahmed H. Crowdfunding and Entrepreneurial/SME Finance: Regulatory Framework for Financial Inclusion. *Journal of Banking Regulation*. 2025. Vol. 26, No. 4. P. 503-517. URL: <https://doi.org/10.1057/s41261-025-00273-2>.
5. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). EBRD 2025 finance for Ukraine rises to a record €2.9 billion. London: EBRD, 2026. URL: <https://www.ebrd.com/home/news-and-events/news/2026/ebrd-2025-finance-for-ukraine-rises-to-a-record.html> (дата звернення: 03.12.2025).
6. Berger A., Udell G. The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets. *Journal of Banking & Finance*. 1998. Vol. 22, No. 6-8. P. 613-673. URL: [https://doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](https://doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7).
7. Sharma S.K., Ilavarasan P.V., Karanasios S. Small Businesses and FinTech: A Systematic Review. *Electronic Commerce Research*. 2023. Vol. 23, No. 3. P. 1-41. DOI: 10.1007/s10660-023-09705-5.
8. APEC SME Working Group. Public Policy, Fintech and SMEs: Recommendations for Promoting a New Financing Ecosystem. Singapore: APEC Secretariat, 2022. 211 p. URL: https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2022/8/public-policy-fintech-and-smes-recommendations-for-promoting-a-new-financing-ecosystem/222_smewg_public-policy-fintech-and-smes.pdf?sfvrsn=ff6f0c35_2 (дата звернення: 02.12.2025).
9. Gomber P., Kauffman R., Parker C., Weber B. On the Fintech Revolution. *Journal of Management Information Systems*. 2018. Vol. 35, No. 1. P. 220-265. DOI: 10.1080/07421222.2018.1440766.
10. International Finance Corporation (IFC). MSME Finance Gap. Washington, DC: IFC, 2017 (оновлення 2024). 96 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/2888>.
11. Mollick E. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*. 2014. Vol. 29, No. 1. P. 1-16. DOI:10.1016/j.jbusvent.2013.06.00.
12. Tang H. Peer-to-Peer Lenders versus Banks: Substitutes or Complements? *The Review of Financial Studies*. 2019. Vol. 32, No. 5. P. 1900-1938. DOI:10.1093/rfs/hhy137.
13. Ziegler T. et al. The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge Centre for Alternative Finance. 2021. DOI:10.2139/ssrn.3957488.
14. European Central Bank. Euro Area Bank Interest Rate Statistics: December 2025. Frankfurt am Main: ECB, 2024. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/stats/mfi/html/ecb.mir2602~11392d94d2.en.html> (дата звернення: 02.12.2025).
15. World Bank. Fintech and SME Finance: Expanding Responsible Access. A Global Perspective. Washington, DC: World Bank Group, 2024. 112 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/37355>.

REFERENCES:

1. OECD (2024), Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/fa521246-en>.
2. Romero Álvarez, Y.P., Salas-Navarro, K., Martínez, L.B., & Zamora-Musa, R. (2025). Financing Innovation in SMEs: A Systematic Review. *International Journal of Innovation Science*, Vol. 17, No. 1, pp. 1–23. DOI: 10.1108/IJIS-06-2024-0151.
3. Bahati, S., & Meshach, A. (2023). FinTech and SMEs financing: A systematic literature review and bibliometric analysis. *Digital Business*, Vol. 3, pp. 1–28. DOI: 10.1016/j.digbus.2023.100067.
4. Ahmed, H. Crowdfunding and entrepreneurial/SME finance: regulatory framework for financial inclusion. *J Bank Regul*, 26, 503–517 (2025). URL: <https://doi.org/10.1057/s41261-025-00273-2> (Accessed: 29 December 2025).

5. European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). (2026). EBRD 2025 finance for Ukraine rises to a record €2.9 billion. London: EBRD. URL: <https://www.ebrd.com/home/news-and-events/news/2026/ebrd-2025-finance-for-ukraine-rises-to-a-record.html> (Accessed: 04 January 2026).
6. Berger, A., & Udell, G. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets. *Journal of Banking & Finance*, Vol. 22, No. 6–8, pp. 613–673. DOI: 10.1016/S0378-4266(98)00038-7.
7. Sharma, S.K., Ilavarasan, P.V., & Karanasios, S. (2023). Small Businesses and FinTech: A Systematic Review. *Electronic Commerce Research*, Vol. 23, No. 3, pp. 1–41. DOI: 10.1007/s10660-023-09705-5.
8. APEC SME Working Group. (2022). Public Policy, Fintech and SMEs. Singapore: APEC Secretariat. 211 p. URL: https://www.apec.org/docs/default-source/publications/2022/8/public-policy-fintech-and-smes-recommendations-for-promoting-a-new-financing-ecosystem/222_smewg_public-policy-fintech-and-smes.pdf (Accessed: 17 January 2026).
9. Gomber, P., Kauffman, R., Parker, C., & Weber, B. (2018). On the Fintech Revolution. *Journal of Management Information Systems*, Vol. 35, No. 1, pp. 220–265. DOI: 10.1080/07421222.2018.1440766.
10. International Finance Corporation (IFC). (2017, updated 2024). MSME Finance Gap. Washington, DC: IFC. 96 p. DOI: 10.1596/2888.
11. Mollick, E. (2014). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, Vol. 29, No. 1, pp. 1–16. DOI: 10.1016/j.jbusvent.2013.06.005.
12. Tang, H. (2019). Peer-to-Peer Lenders versus Banks: Substitutes or Complements? *The Review of Financial Studies*, Vol. 32, No. 5, pp. 1900–1938. DOI: 10.1093/rfs/hhy137.
13. Ziegler, T. et al. (2021). The 2nd Global Alternative Finance Market Benchmarking Report. Cambridge Centre for Alternative Finance. DOI: 10.2139/ssrn.3957488.
14. European Central Bank. (2024). Euro Area Bank Interest Rate Statistics: December 2025. Frankfurt am Main: ECB. URL: <https://www.ecb.europa.eu/press/stats/mfi/html/ecb.mir2602~11392d94d2.en.html> (Accessed: 25 January 2026).
15. World Bank. (2022). Fintech and SME Finance: Expanding Responsible Access. Washington, DC: World Bank Group. 112 p. DOI: 10.1596/37355.

Дата надходження статті: 08.03.2026
Дата прийняття статті: 26.03.2026
Дата публікації статті: 31.03.2026