

УДК: 336.25

Світлана Терещенко

доктор економічних наук, професор,
Сумський національний аграрний університет,
м. Суми, Україна

S.I.Terechenko@gmail.com

ORCID: 0000-0002-8852-1091

Андрій Петухов

аспірант Сумський національний аграрний університет,
м. Суми, Україна

*lawyerpetukhov@gmail.com*ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-5328-4974>

АЛЬТЕРНАТИВНІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

Svitlana Tereshchenko

Dr. Sc. (Econ), Professor,
Sumy National Agrarian University,
Sumy, Ukraine

Andrii Pietukhov

graduate student
Sumy National Agrarian University,
Sumy, Ukraine

ALTERNATIVE MECHANISMS OF FINANCING ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE AGRICULTURAL SECTOR

Анотація. Традиційні методи ведення бізнесу поступово відходять у минуле. Сучасна економіка вимагає від підприємств впровадження інноваційних технологій та нових підходів до управління, що сприяє підвищенню ефективності виробництва і задоволенню зростаючих потреб споживачів. Підприємницька діяльність є рушійною силою економічного розвитку, оскільки вона підвищує ефективність виробництва, стимулює створення нових робочих місць та інноваційних продуктів, а також сприяє більшій справедливому розподілу багатства. Це дозволяє людям реалізувати свій потенціал і покращує загальний добробут суспільства.

Державна політика в аграрному секторі є невід'ємною частиною загальної стратегії розвитку України, оскільки сільське господарство забезпечує продовольчу безпеку країни та сприяє її економічному зростанню. Як один з провідних світових виробників сільськогосподарської продукції, Україна відіграє вирішальну роль у забезпеченні глобальної продовольчої безпеки.

Ключові слова: бізнес, механізми фінансування, гранти, грантові програми, краудфандинг, кредитні кооперативи

Abstract. *Traditional methods of doing business are gradually becoming a thing of the past. The modern economy requires enterprises to implement innovative technologies and new approaches to management, which contributes to increasing production efficiency and meeting the growing needs of consumers.*

Entrepreneurship is a driving force for economic development because it increases production efficiency, stimulates the creation of new jobs and innovative products, and contributes to a more equitable distribution of wealth. This allows people to realize their potential and improves the overall well-being of society.

State policy in the agricultural sector is an integral part of Ukraine's overall development strategy, as agriculture ensures the country's food security and contributes to its economic growth. As one of the world's leading producers of agricultural products, Ukraine plays a crucial role in ensuring global food security. The state must form and regulate the effective functioning of agricultural enterprises on the basis of an innovative vector of development. This will give impetus to the rapid improvement of the situation and the growth of the influence of science on the socio-economic development of the country. Today, the agricultural sector of the Ukrainian economy is in an unsatisfactory state. The main reasons are two broad problems: insufficient financing and low level of innovative development of agricultural enterprises. Effective combination of these components will create conditions for rapid development of agriculture in Ukraine. The European integration direction of development that Ukraine seeks to achieve requires modernization and bringing agricultural production up to international standards, which is possible only through the implementation of high-tech innovative projects. Therefore, every agricultural enterprise must realize that without applying innovative activities to its technological process, it will not achieve the competitiveness of its own products, will not improve the adaptability of the economy to international requirements, and will not modernize production itself.

Key words: *business, financing mechanisms, grants, grant programs, crowdfunding, credit cooperatives*

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем формування та розвитку підприємництва за рахунок альтернативних джерел фінансування зробили знані українські і зарубіжні науковці: знані українські і зарубіжні науковці: Т. Боднарук [1], Дж. Б'юкенен [2], О. Длугопольський [3], С. Дяченко [4], С. Корецька [5], В. Кравченко, Т. Куценко, І. Луніна [1; 6], П. Масгрейв [7], Р. Масгрейв [7], О. Нечай [8], В. Опарін [8], Н. Пришва [10], В. Федосов [8], Л. Фокша, А. Хомутенко, П. Юхименко [8]. З-поміж активних дослідників проблематики поведінкової економіки загалом та поведінкових фінансів зокрема доцільно виокремити А. Буряченка [11], Г. Возняк [12], Б. Карпінського [14], П. Нікіфорова [15].

Метою дослідження є обґрунтування сучасних альтернативних механізмів фінансування розвитку підприємництва в аграрному секторі економіки

Виклад основного матеріалу. В умовах війни державна політика в аграрному секторі потребує кардинальних змін, зокрема, перегляду стратегій та пріоритетів з метою забезпечення стійкого розвитку агропромислового комплексу та його відновлення після закінчення воєнних дій. Війна завдала значних збитків сільському господарству України, знищивши сільськогосподарську техніку, складські приміщення, поголів'я тварин та пошкодивши родючий шар ґрунту. Внаслідок військових дій сільське господарство зазнало колосальних втрат, оцінених у 7,8 мільярдів доларів. Це підриває продовольчу безпеку країни та створює перешкоди для її економічного відновлення. Це призвело до значного скорочення виробництва продовольства та загрожує продовольчій безпеці країни. Війна призводить до деградації ґрунтів внаслідок мінування, ущільнення, забруднення важкими металами та зміни природних процесів, що ускладнює відновлення сільськогосподарського виробництва.

Сьогодні з'явився новий термін «релокація бізнесу». Релокація аграрного бізнесу це складний процес переміщення виробничих потужностей сільськогосподарського підприємства з одного регіону в інший. Основні етапи релокації аграрного бізнесу:

1. Аналіз ситуації та планування. Оцінка поточних умов на існуючому місці. Вибір нового місця з урахуванням кліматичних умов, наявності ресурсів, інфраструктури та ринків збуту. Розробка детального плану релокації, включаючи фінансовий план.

2. Підготовка до переїзду. Оцінка та інвентаризація активів. Підготовка необхідної документації. Пошук нових приміщень або земельних ділянок. Укладання договорів з новими постачальниками та партнерами.

3. Переміщення активів. Перевезення обладнання, техніки, запасів. Пересадка багаторічних насаджень (якщо це можливо). Переселення тварин.

4. Запуск виробництва на новому місці. Підключення до інженерних мереж. Налаштування обладнання. Налагодження виробничих процесів. Отримання необхідних дозволів та ліцензій.

Заборона окремих країн ЄС на імпорт української продукції, поряд з руйнуванням інфраструктури та логістичними проблемами, створює додаткові перешкоди для аграрного сектору. Враховуючи виклики сьогодення та перспективи майбутнього, держава повинна розробити та впровадити комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільного функціонування аграрного сектору, його адаптацію до умов ринку та інтеграцію в європейський аграрний простір. Ця політика повинна бути науково обґрунтованою, системною та забезпечувати як короткострокові, так і довгострокові цілі розвитку сільського господарства. Одним з ключових завдань держави в умовах воєнного стану є розробка та впровадження нової системи державної підтримки аграрного сектору, яка б передбачала не лише грантову допомогу, а й інші фінансові інструменти, спрощення доступу до кредитів, забезпечення стабільності цін на продукцію та створення сприятливих умов для інвестицій.

Окрім грантової підтримки, державна аграрна політика повинна включати комплекс заходів, спрямованих на забезпечення агроекологічної безпеки, компенсацію збитків, завданих аграріям внаслідок військової агресії, розвиток цифрових технологій в аграрному секторі та створення умов для сталого розвитку

сільського господарства в післявоєнний період. Ці пріоритети мають бути закріплені на законодавчому рівні та забезпечені необхідними ресурсами.

Як перший крок до забезпечення фінансової підтримки аграріїв в умовах воєнного стану, Уряд України ухвалив постанову від 21 червня 2022 року, яка передбачає надання грантів суб'єктам аграрного бізнесу. Цей документ став важливим інструментом для стабілізації аграрного сектору та сприяння його відновленню. Постанова визначає детальні правила та умови отримання державної фінансової допомоги у вигляді мікрогрантів для створення та розвитку малого бізнесу, а також грантів для розвитку таких перспективних напрямків сільського господарства, як садівництво, ягідництво, виноградарство та тепличне господарство. Ухвалення Порядків про надання грантів свідчить про те, що держава переходить до більш активної підтримки аграрного сектору через механізм прямого фінансування. Цей крок є важливим для розвитку сільського господарства та забезпечення продовольчої безпеки країни. Гранти надаються для:

- використання коштів резервного фонду державного бюджету для фінансування програми грантів для бізнесу;
- перерахування грантових коштів на банківські рахунки отримувачів;
- створення єдиного цифрового вікна для всіх процедур на Порталі Дія;
- покладання на одержувачів грантів конкретних зобов'язань, наприклад, створення робочих місць.

З метою підтримки аграрного сектору економіки в умовах воєнного стану було прийнято рішення про внесення змін до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва. Зокрема, було розширено можливості для отримання фінансування за програмою «Доступні кредити 5-7-9%» для аграрних товаровиробників.

Надання грантів для аграріїв у рамках програми «єРобота» стало ефективним інструментом державної політики, спрямованим на підтримку сільського господарства та стимулювання розвитку сільських територій. Ця ініціатива дозволила багатьом аграрним підприємствам не лише вижити в складних умовах, але й розширити свою діяльність.

Європейський Союз виділив значні кошти на реалізацію програми ФАО, спрямованої на підтримку малих фермерських господарств у Львівській, Івано-Франківській та Закарпатській областях. Гранти, які надаються в рамках цієї програми, дозволяють аграріям модернізувати виробництво, покращити якість продукції та вийти на нові ринки збуту. Програма зосереджується на таких ключових аспектах, як:

- просування гендерної рівності в сільському господарстві шляхом надання підтримки жінкам-фермерам;
- заохочення молоді та інших вразливих груп до активної участі в сільськогосподарських проектах;
- підтримка екологічно чистих методів ведення сільського господарства;
- розвиток брендів місцевих продуктів з унікальними характеристиками.

Програма передбачає фінансову підтримку особистих селянських господарств та фізичних осіб у розмірі до 10 тисяч доларів США, а також малих та мікро-виробників

аграрної продукції різних організаційно-правових форм, кооперативів та асоціацій виробників продукції з географічними зазначеннями – до 25 тисяч доларів США. Термін подачі заявок на участь у програмі продовжено до 31 січня 2025 року. Заявки на участь у програмі приймаються виключно через електронний кабінет в Державному аграрному реєстрі (ДАР). Кандидати повинні відповідати встановленим загальним вимогам та критеріям, що стосуються конкретних секторів.

Так, наприклад, для участі в Програмі підтримки аквакультури підприємство повинно відповідати таким критеріям: аквакультура має бути основним видом діяльності; загальна площа ставків не повинна перевищувати 20 гектарів; підприємство має мати договір оренди або право власності на земельну ділянку під ставками строком не менше 3 років; підприємство має досвід роботи в галузі аквакультури протягом щонайменше 3 років.

Програма спрямована на підтримку розвитку певних галузей сільського господарства, таких як овочівництво, ягідництво, аквакультура, виробництво традиційних гуцульських сирів та меду, а також виноробство. При цьому програма встановлює чіткі критерії відбору учасників, визначаючи дозволені регіони та організаційно-правові форми аграрних виробників. Для участі в програмі, крім традиційних вимог, таких як фінансова стабільність та власний внесок, учасники повинні довести свою відповідність високим етичним стандартам. Це означає, що учасник не повинен перебувати в процесі ліквідації або банкрутства, повинен внести власний внесок у розмірі не менше 10% від суми гранту, а також вести бізнес чесно, прозоро та уникати будь-яких конфліктів інтересів.

До участі в програмі не допускаються державні службовці, працівники ФАО, особи, що перебувають під санкціями ООН, а також ті, хто надав неправдиву інформацію під час подання заявки. Виходячи з вищезазначеного, можна зробити висновок, що грантова підтримка аграрного бізнесу є важливим інструментом для стабілізації галузі. Ця підтримка реалізується на різних рівнях від державного до міжнародного, і потребує постійного удосконалення законодавчої бази. В умовах воєнного стану та з урахуванням перспектив євроінтеграції, держава повинна взяти на себе відповідальність за ефективне регулювання аграрного сектору. Для цього необхідно розробити та впровадити системну аграрну політику, засновану на наукових дослідженнях. Така політика має бути спрямована на забезпечення сталого розвитку агропромислового комплексу, відродження сільських територій та економічне відновлення України в післявоєнний період. Сталий розвиток має бути основоположним принципом сучасної аграрної політики України. Для досягнення цієї мети необхідно застосовувати синергетичний підхід та активно інтегрувати європейські стандарти в національне законодавство. Розширення грантової підтримки аграрних виробників в рамках нової Спільної аграрної політики ЄС сприятиме досягненню цієї мети.

Для успішної реалізації поставлених цілей необхідно провести детальний аналіз ситуації, визначити пріоритетні напрямки діяльності, розробити систему заходів та внести відповідні зміни до законодавчої бази.

У рамках другої фази проєкту «Доступ до фінансування та підтримка стійкості ММСП в Україні» німецький уряд виділив 5,6 млн. євро грантових коштів для українських малих та середніх переробних підприємств. Цей крок є продовженням успішної першої

фази, під час якої 136 підприємств отримали гранти та залучили додаткові інвестиції для реалізації своїх проєктів. Для участі в програмі підприємства повинні відповідати таким вимогам: кількість працівників до 250 осіб; річний дохід до 10 млн євро; наявність інвестиційних планів; позитивна кредитна історія; відсутність боргів перед державою; відсутність міжнародної технічної допомоги з початку 2022 року.

П'ять українських банків, а саме: «Ощадбанк», «Банк Львів», «Кредобанк», «Укргазбанк» та кредитна спілка «Анісія» – надаватимуть гранти до 30 тисяч євро підприємцям для часткової компенсації витрат на реалізацію їхніх інвестиційних планів. Отже, грантова підтримка для аграріїв це цінний інструмент, який надає їм можливість розвивати свій бізнес, впроваджувати інновації та підвищувати свою конкурентоспроможність. Інформацію про грантові програми для аграріїв можна знайти на сайтах державних органів, міжнародних організацій, а також на спеціалізованих аграрних порталах.

Таблиця 1

Основні переваги, які дає грантова підтримка аграріям

Переваги	Зміст
Фінансування інвестиційних проєктів	Гранти дозволяють аграріям фінансувати різноманітні інвестиційні проєкти, такі як придбання нового обладнання, впровадження нових технологій, будівництво нових споруд тощо. Це допомагає модернізувати виробництво, підвищити ефективність та якість продукції.
Розширення бізнесу	Завдяки грантам аграрії можуть розширювати свої господарства, освоювати нові ринки збуту, збільшувати обсяги виробництва. Це сприяє зростанню доходів та зміцненню позицій на ринку.
Впровадження інновацій	Гранти часто надаються на фінансування інноваційних проєктів, що дозволяє аграріям впроваджувати нові технології, підвищувати продуктивність та екологічність виробництва.
Підтримка розвитку сільських територій	Грантова підтримка сприяє розвитку сільських територій, створенню нових робочих місць та підвищенню рівня життя сільського населення.
Збільшення конкурентоспроможності	Завдяки грантам аграрії можуть підвищити конкурентоспроможність своєї продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Це дозволяє їм успішно конкурувати з іншими виробниками та збільшувати експорт.
Зменшення ризиків	Гранти дозволяють аграріям знизити ризики, пов'язані з інвестиціями, оскільки частина коштів на проєкт надається безповоротно.

Джерело: сформовано автором

Гранти в аграрному секторі це цінна підтримка для фермерів та аграрних підприємств, яка дозволяє впроваджувати інновації, підвищувати ефективність виробництва та розвивати сільське господарство в цілому. Завдяки грантам аграрії отримують можливість придбати нове обладнання, впровадити сучасні технології. Важливість грантів:

1. Інновації. Гранти стимулюють впровадження нових технологій та розробок у сільському господарстві, що підвищує його конкурентоспроможність.

2. Розвиток. Завдяки грантам фермери можуть модернізувати своє виробництво, розширювати площі посівів та збільшувати обсяги виробництва.

3. Екологічність. Багато грантових програм спрямовані на підтримку екологічно чистих технологій та практик у сільському господарстві.

4. Створення робочих місць. Розвиток аграрного сектору завдяки грантам сприяє створенню нових робочих місць у сільській місцевості.

Таблиця 2

Гранти якими можна скористатися станом на 2025 рік

Розмір, млн грн	Термін дії	Грантодавець	Витрати	Умови створення
Переробне підприємство				
До 8,0	постійно	Мінекономіки	Інвестування в основні виробничі засоби	Не менше 25 роб місць. Працювати не менше 3 років. Плата податків.
Теплиця				
До 7, 0 за 2 га	постійно	Мінекономіки	Будівництво	Не менше 40 роб місць. Працювати не менше 3 років. Плата податків.
Сад				
0,14 -0,4 за 1 га	постійно	Мінекономіки	Закладка саду	Не менше 20 роб місць. Працювати не менше 5 років. Плата податків
Власна справа на базі аграрного підприємства				
181, 0	До 01.02.2025 року	Програма USAID	Постачання товару з відстрочкою платежу	-
на розвиток експортоорієнтованої переробки зернових, олійних та бобових культур				
703,0	До 01.05.2025 року	Програма USAID	Сформувати стратегію експорту на довгострокову перспективу, передбачивши відкриття п'яти нових ринків збуту та збільшення обсягів продажів на 20%.	

Джерело: сформовано автором

Незважаючи на важливий внесок у економіку, малий та середній бізнес стикається з низкою проблем, таких як обмежений доступ до фінансування та корупція. Це особливо гостро відчувається мікропідприємствами. Згідно з численними дослідженнями, краудфандинг виник як розвиток ідеї краудсорсингу. Краудфандинг (від англ. crowdfunding – «фінансування натовпом») – це інноваційний метод збору коштів, при якому велика кількість людей (натовп) вкладає невеликі суми грошей у реалізацію конкретного проекту або ідеї на відміну від традиційних методів фінансування, таких як банківські кредити або інвестиції від великих інвесторів, краудфандинг дозволяє залучити кошти від широкого кола людей, часто зацікавлених у самій ідеї проекту. На відміну від великих компаній,

малий та середній бізнес часто має обмежені можливості, особливо в питаннях фінансування та боротьби з корупцією. Незважаючи на це, МСБ є важливим драйвером економічного зростання та створення робочих місць.

Таблиця 3

Види краудфіндингу

Вид	Зміст	Модель фінансування
Донорський	Інвестори роблять пожертвування без очікування матеріальної вигоди	Благодійність
Винагороджувальний	Інвестори отримують винагороду у вигляді продукції, послуг чи ексклюзивних прав, пов'язаних із проектом.	Кредитування довгострокове
Інвестиційний	Інвестори купують частку компанії або отримують інші фінансові інструменти.	Мікро інвестування
Залучений	Інвестори надають позики під відсотки.	

Джерело: сформовано автором

Вказані види краудфіндингу можна умовно поділити на певні моделі фінансування. Серед яких:

1. Благодійність є першою моделлю філантропії. Вона передбачає безкоштовну допомогу, спрямовану на вирішення соціальних проблем, підтримку культури та інших благородних цілей. На відміну від моделей, де спонсори отримують пряму матеріальну вигоду, модель пожертвувань характеризується альтруїзмом. Однак, для мотивації спонсорів, часто використовуються додаткові стимули у вигляді немонетарних винагород. Вирази вдячності спонсорам можуть варіюватися від простих подяк до ексклюзивних пропозицій, таких як участь у створенні проекту, отримання ексклюзивних подарунків чи відвідування закритих заходів. Крім матеріальних стимулів, спонсори отримують емоційне задоволення від підтримки важливих для них ініціатив. Спонсори, підтримуючи проекти, отримують певні винагороди, які можуть бути у вигляді послуг, таких як просування їхнього бренду або маркетингова підтримка. Ці винагороди є своєрідною компенсацією за фінансову інвестицію. Попередні замовлення – це модель фінансування, яка дозволяє спонсорам стати першими користувачами нових продуктів або послуг. Своїми коштами вони підтримують творців на етапі виробництва і отримують ексклюзивний доступ до результатів їхньої роботи, часто зі значними перевагами.

2. На відміну від першої моделі, де спонсори не очікують матеріальної вигоди, у моделі кредитування фінансування надається з очікуванням повернення коштів з прибутком. Однак, у деяких випадках, таких як мікрокредитування, соціальний вплив також може бути важливим фактором.

Окрім традиційного кредитування, де кредитор отримує фіксовані відсотки та повернення основної суми, існує модель довгострокового кредитування, заснована на розподілі доходів. В останньому випадку кредитор стає партнером підприємства і отримує частку його прибутку. Хоча ця модель пов'язана з високим рівнем ризику, вона також пропонує потенціал для отримання значно більшого доходу у разі

успіху проекту. Кредитування на основі розподілу доходів часто використовується для фінансування стартапів та інших підприємств на ранніх стадіях розвитку.

3. Ця модель часто використовується для фінансування проектів, пов'язаних з розробкою нових технологій, програмного забезпечення або споживчих товарів. Спонсори отримують можливість вплинути на розвиток продукту та одними з перших його протестувати.

Модель мікроінвестування, найскладніша з погляду адміністрування серед усіх форм краудфандингу, передбачає інвестування в акціонерний капітал компанії. На відміну від інших моделей, де винагороди мають матеріальну форму, тут інвестори стають частковими власниками бізнесу і можуть отримувати дивіденди, а також брати участь в управлінні компанією. Цей тип інвестування пов'язаний з високим рівнем ризику, але й відкриває можливості для отримання значного прибутку.

Для визначення найбільш ефективних моделей краудфандингу для фінансування малого та мікро підприємництва в Україні, ми провели аналіз стану цього сегмента ринку на основі даних державної статистики за 2023 рік. Хоча ми розуміємо, що економічна ситуація динамічна, для нашого дослідження достатньо було використати дані за останній опублікований період. Цей аналіз дозволив нам ідентифікувати ключові характеристики малого бізнесу в Україні та визначити, які моделі краудфандингу можуть бути найбільш релевантними в даному контексті.

Суб'єкти мікропідприємництва це юридичні або фізичні особи-підприємці, які здійснюють підприємницьку діяльність, але відповідають певним критеріям, що відносять їх до категорії мікропідприємств. Зазвичай, до мікропідприємств відносять підприємства, які відповідають таким критеріям: кількість працівників - зазвичай менше 10 осіб; обмежений річний дохід не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, розмір активів обмежений.

До категорії малих підприємств належать фізичні та юридичні особи, чия діяльність характеризується середньою кількістю працівників, що не перевищує 50 осіб за рік, та річним доходом, який не перевищує еквівалент 10 мільйонів євро за курсом Національного банку України.

Малі та мікропідприємства, які складають понад 90% від загальної кількості підприємств в Україні, є домінуючими гравцями практично в усіх галузях економіки. Малий бізнес є одним з основних роботодавців в Україні, особливо в таких сферах, як торгівля нерухомістю, освіта та будівництво. В аграрному секторі знаходиться 12% підприємств. Завдяки малому бізнесу кожен четвертий працездатний українець має роботу, причому найбільше робочих місць створюється в сферах торгівлі нерухомістю, освіти та будівництва. 16,6% від загального обсягу виробленої продукції в нашій країні припадає на малі підприємства.

Краудфандинг це молодий інструмент фінансування, який ще не повністю розкрив свій потенціал, особливо в секторі малого та мікропідприємництва. Українські проекти все активніше освоюють краудфандинг як інструмент фінансування та просування. За останні роки ми стали свідками багатьох успішних кампаній, які демонструють потенціал цього інструменту в нашій країні.

Таблиця 4

Моделі фінансування на краудфандингових платформах

Модель	Зміст
Порогової застави	Ця модель є найбільш поширеною. Її суть полягає в тому, що платформа та автор проекту встановлюють чіткі умови: скільки часу триватиме збір коштів і яку мінімальну суму потрібно зібрати. Люди, які хочуть підтримати проект, роблять попередні замовлення, але платять лише тоді, коли проект успішно завершиться. Тобто, якщо зазначена сума не буде зібрана протягом встановленого терміну, то ніхто не зобов'язаний платити.
Мікрокредитування	Це модель, де люди дають гроші в борг іншим людям без посередництва банку. Тобто, один звичайний громадянин дає гроші іншому. Щоб отримати гроші, потрібно зібрати певну суму. Коли ця сума зібрана, гроші передаються тому, хто їх попросив. Потім цей хтось повертає гроші тим, хто дав.
Інвестицій або акціонування.	Ініціатори проекту та платформа встановлюють конкретний термін для збору коштів та визначають загальну суму, необхідну для реалізації проекту. Ця сума ділиться на невеликі інвестиційні пакети, які продаються на платформі за фіксованою ціною. Тобто, кожен охочий може придбати таку частку. Якщо за вказаний період вдається зібрати всю необхідну суму, проект запускається, і інвестори починають отримувати свою частку прибутку.
Холдинг	Коли на платформі з'являється новий проект, для нього створюється окрема компанія. Цю компанію поділяють на багато маленьких частин, які називаються акціями. Ці акції продають інвесторам. Ті, хто купують ці акції, стають співвласниками компанії і можуть отримати прибуток, якщо проект буде успішним.
Клубна модель	Щоб уникнути певних законів, які мають захистити інвесторів, деякі платформи створюють закриті спільноти. Ті, хто хочуть вкласти гроші в проекти на таких платформах, повинні стати членами цих спільнот.

Джерело: сформовано автором

Краудфандингова платформа це онлайн-інструмент, який поєднує людей, які мають ідеї, з людьми, які хочуть їх підтримати фінансово. Платформа надає спеціальний веб-сайт для кожного проекту, де можна відстежити, скільки краудфандингових платформах.

В якості прикладу візьмемо клубну модель фінансування на краудфандинговій платформі. Клубна модель фінансування в аграрному секторі це інноваційний підхід, який дозволяє сільськогосподарським підприємствам залучати фінансування від широкого кола інвесторів, часто об'єднаних спільними цінностями або інтересами до розвитку сільського господарства.

Використовуючи статистичні методи, ми провели глибоке дослідження діяльності краудфандингових платформ. Ми з'ясували, як різні економічні показники впливають на успішність цих фінансових установ. На основі отриманих результатів ми створили нову методику оцінки ефективності і застосували її на практиці. Проведене дослідження показало, що всі п'ять аналізованих економічних показників мають суттєвий вплив на рейтинг. До них відносять:

- X1 – кількість членів, осіб;
- X2 – активи, тис. грн;
- X3 – позичковий портфель, тис. грн;
- X4 – кількість позичок;
- X5 – сума позичок, тис. грн.

Таблиця 5

**Етапи реалізації клубної моделі фінансування
на краудфандинговій платформі**

Етапи	Зміст
Створення агропродовольчого клубу	Сільськогосподарське підприємство створює онлайн або офлайн-платформу, де об'єднує людей, зацікавлених у розвитку сільського господарства. Це можуть бути споживачі органічних продуктів, інвестори, які бажають підтримати екологічно чисте виробництво, або просто люди, які цінують свіжі та якісні продукти харчування.
Пропозиція цінності	Членам клубу пропонуються різноманітні переваги: Прямий доступ до якісних продуктів. Можливість купувати свіжі овочі, фрукти, м'ясо та інші продукти безпосередньо від виробника за вигідними цінами. Участь у виробництві: Можливість відвідати ферму, взяти участь у зборі врожаю, майстер-класах.
Інформаційна підтримка	Доступ до ексклюзивних матеріалів про сільське господарство, новини про ферму, поради щодо здорового харчування.
Вплив на виробництво	Можливість впливати на асортимент продукції, технології виробництва, соціальні проекти ферми.
Фінансування	Члени клубу здійснюють регулярні або разові внески, які використовуються для фінансування діяльності ферми. Це можуть бути інвестиції в нове обладнання, розширення виробництва, розвиток нових продуктів тощо.

Джерело: сформовано автором

Це означає, що кожен з цих факторів відіграє важливу роль у формуванні загальної оцінки ефективності роботи. Результати дослідження дозволили зробити кілька важливих висновків.

По-перше, всі розглянуті фактори, як окремо, так і в сукупності, мають значний вплив на досліджуваний показник.

По-друге, побудовані математичні моделі адекватно описують реальні процеси.

По-третє, парні моделі дозволили оцінити вплив кожного фактора окремо, а множинні моделі – врахувати взаємодію між факторами. Незважаючи на те, що за результатами моделей найбільший вплив на рейтинг агропродовольчого клубу, мають кількість та сума позичок, їхня точність є нижчою порівняно з моделями, які враховують лише кількість членів та активи. Це ставить під сумнів висновки про провідну роль позичкового портфелю. Більш точні результати демонструють моделі, які аналізують вплив кількості членів та розміру активів. Ці фактори, за нашими даними, мають приблизно однаковий вплив на рейтинг агропродовольчого клубу.

По-четверте, факторний аналіз множинних зв'язків виявив, що найбільшу вагу в моделі рейтингу агропродовольчого клубу мають активи. Кількість членів є другим за значимістю фактором. Кількість та сума позичок, хоча і є статистично значущими, мають негативний вплив на рейтинг, що може свідчити про неефективне управління кредитним ризиком.

Таблиця 6

Фактори, що впливають на рівень ефективності агропродовольчого клубу

Фактор	Зміст	Тіснота статистичного зв'язку	Коментар
X1	кількість членів, осіб	0,9491	Зростання кількості членів на 1% призводить до збільшення показника на 8,7%
X 2	активи, тис. грн	0,9672	Зростання активів на 1% призводить до збільшення показника на 13,6%
X3	позичковий портфель, тис. грн	0,8504	Збільшення кредитного портфелю на 1% призведе до зміни показника не більше ніж на 0,4%
X4	кількість позичок	0,6772	Якщо кількість кредитів зросте на 1%, то показник зміниться незначно, не більше ніж на 1%
X5	сума позичок, тис. грн	0,6530	Якщо сума кредитів зросте на 1%, то показник зміниться незначно, не більше ніж на 0,5%

Джерело: сформовано автором

Результатом дослідження стала багатофакторна модель, яка описує залежність результативного показника діяльності агропродовольчого клубу від сукупності факторних впливів:

$$y(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5) = 57,312 + 0,007182 x_1 + 0,02134 x_2 - 0,00044 x_3 - 0,00374 x_4 - 0,00008 x_5$$

Високий коефіцієнт кореляції між активами агропродовольчого клубу та рейтинговою оцінкою діяльності свідчить про те, що саме активи є визначальним фактором, який впливає на результати. Для підвищення ефективності роботи агропродовольчого клубу необхідно оптимізувати структуру активів, враховуючи динаміку ринку та рівень ризику.

Аналіз ринку свідчить про значний потенціал розвитку краудфандингу в Україні. Цей інструмент фінансування може стати привабливим для роздрібних інвесторів, які прагнуть диверсифікувати свої портфелі та отримати доступ до високодохідних інвестиційних можливостей. Зростання недовіри до банківської системи посилює інтерес до альтернативних фінансових інструментів, серед яких краудфандинг займає одне з провідних місць.

Через специфіку сільськогосподарського виробництва, обмежені можливості для самофінансування та тривалі інвестиційні цикли, кредит є основним джерелом фінансування для аграрних підприємств. Доступ до кредитних ресурсів є критично важливим для:

– збільшення обсягів виробництва. Досягається за рахунок ефективного використання ресурсів, впровадження нових технологій та оптимізації виробничих процесів;

– раціонального використання внутрішніх фінансових ресурсів. Передбачає ретельний аналіз фінансових потоків, оптимізацію витрат та ефективне управління фінансовими ресурсами;

– забезпечення безперервності відтворювального процесу. Досягається завдяки своєчасному фінансуванню виробничих циклів, постійному оновленню основних фондів та ефективному управлінню оборотними активами.

Сільськогосподарський сектор характеризується низкою специфічних особливостей, що ускладнюють розвиток ефективного фінансового ринку. Зокрема, це асиметричність інформації, відсутність ліквідної застави, високі трансакційні витрати та підвищені кредитні ризики. Кооперативи можуть стати ефективним інструментом для подолання таких проблем сільського господарства, як нерозвиненість ринків, відсутність спеціалізованого фінансування та асиметричність інформації. Створення кооперативів може суттєво підвищити ефективність сільськогосподарських підприємств та сприяти розвитку сільського господарства в цілому.

Кредитна спілка – це некомерційна фінансова установа, заснована на принципах кооперації. Вона створена фізичними особами з метою взаємного кредитування та надання інших фінансових послуг. Діяльність кредитної спілки базується на об'єднанні фінансових ресурсів її членів. Кредитні спілки можуть ефективно вирішувати проблему обмеженого доступу малих сільських підприємств до фінансування. Завдяки своїй гнучкості та відсутності вимоги щодо застави, вони можуть стати важливим джерелом стартового капіталу для розвитку сільського бізнесу.

Таблиця 7

Переваги співпраці кредитних кооперативів з аграрними підприємствами

Переваги	Зміст
Доступні відсоткові ставки	Кредитні спілки є більш лояльними кредиторами для аграрних підприємств, надаючи їм кредити за нижчими ставками
Індивідуальні умови кредитування	Умови кредитування можуть бути адаптовані до сезонних потреб аграрного бізнесу та інших факторів.
Спільна діяльність членів	Завдяки членській власності, фермери можуть бути впевнені, що кредитна політика спілки буде спрямована на задоволення їхніх потреб.
Регіональна спрямованість	Спеціалізація кредитних спілок на сільському господарстві дає їм можливість розробляти індивідуальні фінансові продукти для аграрних підприємств
Соціальна свідомість	Багато кредитних спілок беруть активну участь у розвитку своїх громад, надаючи фінансову підтримку для екологічно чистих сільськогосподарських проєктів.

Джерело: сформовано автором

Ми вважаємо, що об'єднання кредитних спілок є найефективнішим способом подолати проблему обмеженого доступу сільськогосподарських підприємств до фінансування. Завдяки своїм можливостям, об'єднання кредитних спілок можуть стати надійним партнером для розвитку сільських територій.

Обираючи кредитний кооператив для фінансування, слід ретельно проаналізувати всі доступні пропозиції. Адже кожен кооператив пропонує індивідуальні умови співпраці (табл. 8).

Таблиця 8

Етапи фінансування проєкту кредитним кооперативом

Етапи проєкту	Зміст
Оцінка потреб	систематичний процес визначення всіх необхідних ресурсів, включаючи фінансові, людські, матеріальні та інтелектуальні, для успішної реалізації поставлених цілей. Це фундамент для планування, бюджетування та управління проєктом
Підготовка проєкту	комплексний процес, який передусе його реалізації. Він включає в себе низку важливих етапів, спрямованих на забезпечення успішного досягнення поставлених цілей.
Кредитний запит	формальна заява, яку фізична або юридична особа подає до банку чи іншої фінансової установи з проханням надати кредит. Цей документ містить детальну інформацію про позичальника та мету отримання кредиту
Оцінка кредитного кооперативу	Щоб мінімізувати ризики, кооператив проводить детальний аналіз підприємства та проєкту, оцінюючи їхню життєздатність та потенційні загрози.
Укладання угоди	юридичний процес, в результаті якого банк або інша фінансова установа надає позичальнику грошові кошти на певних умовах, а позичальник зобов'язується повернути отриману суму з нарахованими процентами в обумовлені терміни.
Реалізація проєкту	комплекс заходів, спрямованих на перетворення ідеї або концепції в реальний продукт, послугу або результат. Це процес, який включає в себе планування, організацію, координацію та контроль різних ресурсів для досягнення поставлених цілей.
Погашення кредиту	процес повернення позичених коштів банку або іншій фінансовій установі, включаючи сплату відсотків за користування кредитом. Це обов'язковий етап після отримання кредиту, який передбачений умовами кредитного договору.

Джерело: сформовано автором

Отже, завдяки кредитуванню в кооперативах, сільські господарства отримують можливість розвиватися, а кооперативи, в свою чергу, підтримують сільську економіку. Завдяки акумуляції коштів місцевих жителів та підприємств, кредитні кооперативи забезпечують доступ до фінансування, стимулюючи економічну активність та сприяючи розвитку сільських територій.

Фінансова підтримка з місцевих бюджетів є одним з ключових факторів успішного створення та розвитку сільських кредитних кооперативів, і саме органи місцевого самоврядування відповідальні за її забезпечення.

Отже, кредитний кооператив виступає каталізатором розвитку сільського господарства, надаючи фінансову підтримку для реалізації сільськогосподарських проєктів. Особливістю діяльності кредитних структур є: основні напрямки роботи: соціальне партнерство та фінансова взаємодопомога; учасниками цих структур є сільгосппідприємства різних форм власності, які одночасно є їх співзасновниками; можливість отримання кредиту, його розмір та тривалість залежать від здатності члена кооперативу повернути борг; ресурси кооперативу формуються за рахунок різноманітних джерел: початкових внесків членів, їхніх пайових внесків, прибутків від кредитування та інших видів діяльності, коштів кредитного фонду, а також залучених коштів від приватних осіб, підприємств та місцевих органів влади. Кредитні кооперативи не є благодійними організаціями. Вони надають фінансові послуги своїм членам на комерційних засадах, при цьому дотримуючись принципів обережності та відповідальності. З метою більш точної оцінки кредитоспроможності сільськогосподарських підприємств, особливо в умовах степової та лісостепової зон, пропонується використовувати спеціалізовану методику прогнозування врожаю, яка враховує особливості цих регіонів та сучасний стан галузі.

Запропонована методика дозволить кредиторам та позичальникам спільно оцінити потенційні доходи від реалізації майбутнього врожаю та визначити оптимальний розмір кредиту. Це, в свою чергу, сприятиме розвитку сільського господарства та підвищенню фінансової стабільності сільгоспвиробників. Застосування цієї методики дозволяє керівництву підприємства не тільки визначити необхідний обсяг кредиту, але й спланувати заходи щодо підвищення його кредитоспроможності, що є особливо важливим в умовах нестабільності ринку. Кредитні кооперативи, завдяки своїй некомерційній орієнтації та тісним зв'язкам з членами, мають більшу свободу в розробці індивідуальних умов кредитування, ніж банки, що дотримуються більш жорстких стандартів. Вона проявляється в наступному:

1. Тісний зв'язок з місцевою спільнотою дозволяє кредитним кооперативам оперативно реагувати на зміни ринкових умов та пропонувати своїм членам найбільш вигідні умови кредитування.

2. Відсутність численних бюрократичних бар'єрів дозволяє кредитним кооперативам бути більш доступними для широкого кола клієнтів.

3. Завдяки більш гнучким правилам, кредитні кооперативи можуть пропонувати відстрочку платежів, змінювати графік погашення кредиту або надавати інші послуги, що дозволяють клієнтам більш комфортно обслуговувати кредит.

4. Спільна власність сприяє створенню більш довірчих відносин між кооперативом та його членами, що позитивно впливає на умови кредитування та заохочує членів до активної участі в житті кооперативу.

5. Готовність кооперативів до співпраці з людьми, які мають менш стандартні фінансові профілі, дозволяє підтримувати розвиток місцевого бізнесу та створювати нові робочі місця. Кожен кредитний кооператив має свою власну історію, цінності та стратегію розвитку, що відображається у його кредитній політиці. Тому важливо розуміти, що умови кредитування можуть значно відрізнятися навіть у різних кооперативах одного регіону.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Фінансування системи кооперативного кредитування здійснюється за рахунок пайових внесків членів кооперативу, перш за все сільськогосподарських виробників, а також залучених коштів від інших фізичних та юридичних осіб, що дозволяє забезпечити стабільність фінансового стану кооперативу та ефективне кредитування його членів. Банк прагне сформувати єдиний кооперативний рух в аграрному секторі.

Для забезпечення сталого розвитку малого і середнього підприємництва в Україні необхідно продовжити впровадження більш ефективних інструментів бюджетно-податкової та кредитної політики, створити умови залучення коштів міжнародної технічної допомоги (наприклад, Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку) для фінансування інвестиційних та інноваційних проєктів.

Список використаних джерел:

1. Луніна І. О., Бондарук Т. Г. Еволюція теорії та наукова концепція публічних фінансів. *Фінанси України*. 2019. № 8. С. 26–44.

2. Buchanan James M. Limits of liberty: between anarchy and leviathan : coll. works. Vol. 7. Carmel: Liberty Fund Inc., 2000. 242 p.
3. Длугопольський О. В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в умовах глобалізаційних змін : автореф. дис. ... ступеня д-ра екон. наук : 08.00.01. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 38 с.
4. Дяченко С. А. Публічні, державні та місцеві фінанси: співвідношення понять. *Держава та регіони*. 2018. № 4 (64). С. 59–63.
5. Корецька С. О. Аналіз категоріального апарату публічних фінансів. Інвестиції: практика та досвід. 2011. №19. С. 25–27.
6. Луніна І. О. Публічні фінанси в макроекономічній політиці зростання : монографія. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Київ, 2020. 440 с.
7. Musgrave R., Musgrave P. Public finance in theory and practice. 5th ed. New York : McGrawHill Book Co, 1989. 778 с.
8. Нечай А. А. Проблеми правового регулювання публічних фінансів та публічних видатків : монографія. Чернівці : Рута, 2004. 264 с.
9. Опарін В. М., Федосов В. М., Юхименко П. І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. 2017. №2. С. 110–128.
10. Пришва Н. Ю. Публічні доходи: поняття та особливості правового регулювання : монографія. Київ : КНТ, 2008. 200 с.
11. Буряченко А. Є., Левченко К. М. Поведінкова економіка та децентралізація бюджетної системи. *Фінанси України*. 2019. № 9. С. 27–41.
12. Возняк Г. В., Бенюська Л. Я. Обґрунтування поведінкових закономірностей прийняття рішень суб'єктами фінансово-економічних відносин на регіональному рівні. *Регіональна економіка*. 2021. № 1. С. 72–80.
13. Фінансові детермінанти економічного зростання регіонів і територіальних громад України в координатах поведінкової економіки : наукова доповідь. НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України» ; наук. ред. Г.В. Возняк. Львів, 2021. 127 с.
14. Карпінський Б. А. Поведінкові фінанси як ефективний базис відображення раціональності й ірраціональності фінансових рішень у системі державотворчого патріотизму нації. *БізнесІнформ*. 2020. № 6. С. 282–290.
15. Нікіфоров П. О., Качур Т. І. Реалізація концепції поведінкових фінансів у дослідженнях трансформації сфери публічних фінансів. *Науковий вісник Чернівецького університету*. Економіка. 2021. Вип. 830. С. 37–44.

References:

1. Lunina, I. O., Bondaruk, T. H. (2019). Evoliutsiia teorii ta naukova kontseptsiiia publichnykh finansiv [Theory evolution and scientific concept of public finance]. *Fi-nansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 8, 26–44 [in Ukrainian].
2. Buchanan, James M. (Ed.). (2000). Limits of liberty: between anarchy and Leviathan. Vol. 7. Carmel: Liberty Fund Inc.
3. Dluhopolskyi, O. V. (2013). Suspilnyi sektor ekonomiky i publichni finansy v umovakh hlobalizatsiinykh zmin [The public sector of the economy and public finance in the conditions of globalization changes]. (Thesis 08.00.01). Kyiv: DNNU «Academy of Financial Management» [in Ukrainian].

4. Diachenko, S. A. (2018). Publichni, derzhavni ta mistsevi finansy: spivvidnoshennia poniat [Public, state and local finance: the relationship of concepts]. *Derzhava ta rehiony – State and Regions*, 4 (64), 59–63 [in Ukrainian].
5. Koretska, S. O. (2011). Analiz katehorialnoho aparatu publichnykh finansiv [Analysis of the categorical apparatus of public finances]. *Investytsii: praktyka ta dosvid – Investments: Practice and Experience*, 19, 25–27 [in Ukrainian].
6. Lunina, I. O. (2020). Publichni finansy v makroekonomichnii politytsi zrostantia [Public finances in the macroeconomic policy of growth]. Kyiv: National Academy of Sciences of Ukraine [in Ukrainian].
7. Musgrave, R., Musgrave, P. (1989). *Public finance in theory and practice*. New York: McGrawHill Book Co.
8. Nechai, A. A. (2004). Problemy pravovoho rehuliuвання publichnykh finansiv ta publichnykh vydatkiv [Problems of legal regulation of public finances and public expenditures]. Chernivtsi: Ruta [in Ukrainian].
9. Oparin, V. M., Fedosov, V. M., Yukhymenko, P. I. (2017). Publichni finansy: geneza, teoretychni kolizii ta praktychna kontseptualizatsiia [Public finance: genesis, theoretical conflicts and practical conceptualization]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 2, 110–128 [in Ukrainian].
10. Pryshva, N. Yu. (2008). Publichni dokhody: poniattia ta osoblyvosti pravovoho rehuliuвання [Public revenues: concepts and features of legal regulation]. Kyiv: KNT [in Ukrainian].
11. Buriachenko, A. Ye., Levchenko, K. M. (2019). Povedinkova ekonomika ta detsentralizatsiia biudzhetnoi systemy [Behavioral economics and decentralization of the budget system]. *Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine*, 9, 27–41 [in Ukrainian].
12. Vozniak, H. V., Benovska, L. Ya. (2021). Obgruntuvannya povedinkovykh zakonomirnostei pryiniattia rishen subiektamy finansovoekonomichnykh vidnosyn na rehionalnomu rivni [Justification of behavioral patterns of decisionmaking by subjects of financial and economic relations at the regional level]. *Rehionalna ekonomika – Regional Economy*, 1, 72–80 [in Ukrainian].
13. Finansovi determinanty ekonomichnoho zrostantia rehioniv i terytorialnykh hromad Ukrainy v koordynatakh povedinkovoi ekonomiky [Financial determinants of economic growth of regions and territorial communities of Ukraine in the coordinates of behavioral economics]. (2021). Lviv: DU «Instytut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy» [in Ukrainian].
14. Karpinskyi, B. A. (2020). Povedinkovi finansy yak efektyvnyi bazys vidobrazhennia ratsionalnosti y irratsionalnosti finansovykh rishen u systemi derzhavotvorchoho patriotyzmu natsii [Behavioral finance as an effective basis for reflecting the rationality and irrationality of financial decisions in the system of nation-building patriotism]. *BiznesInform*, 6, 282–290 [in Ukrainian] yiv: Nash format [in Ukrainian].
15. Nikiforov, P. O., Kachur, T. I. (2021). Realizatsiia kontseptsii povedinkovykh finansiv u doslidzhenniakh transformatsii sfery publichnykh finansiv [Implementation of the concept of behavioral finance in research on the transformation of the sphere of public finance]. *Naukovyi visnyk Chernivetskoho universytetu – Scientific Bulletin of Chernivtsi University*, 830, 37–44 [in Ukrainian].