

*Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2025. № 10.*

**DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.10.89>**

**УДК 330.322:336.5**

*Ю. В. Даниленко,  
к. е. н., доцент кафедри фінансів,  
Національний університет харчових технологій  
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9111-6601>*

## **ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ**

*Y. Danylenko,  
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance,  
National University of Food Technologies*

## **FEATURES AND PROSPECTS OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT IN UKRAINE**

*У статті досліджено сутність категорії краудфандинг, узагальнено його класифікацію та принципи. Проаналізовано ключові характеристики світового та європейського ринку краудфандингу. Виявлено, що суттєвим поштовхом для розвитку європейського краудфандингу стала гармонізація законодавства країн ЄС щодо можливостей здійснення транскордонного краудфандингу. Проаналізовано особливості розвитку краудфандингу в Україні. Виділено два ключові етапи його становлення: до повномасштабного вторгнення та після. Підкреслено важливість розвитку*

акціонерного краудфандингу в Україні, як для залучення іноземних інвесторів для повоєнної відбудови, так і для розвитку вітчизняного фондового ринку. Ключовою проблемою, що стримує розвиток українського краудфандингу залишається відсутність законодавчої бази. При удосконаленні вітчизняного краудфандингу необхідно звернути увагу на створення умов для транскордонного краудфандингу; використанні інструментів штучного інтелекту при відборі проєктів; створенні нішевих платформ; сприянні появі гібридних моделей фінансування; використання технологій блокчейну для акціонерного краудфандингу.

*The article looks into the crowdfunding phenomenon, generalizes its classification and principles. The author has analysed the key features of global and European crowdfunding markets. The markets are growing rapidly and see debt-based, equity-based, and invoice financing dominating among the crowdfunding types. The author identified that harmonization of legislation of European Union member states on cross-border crowdfunding opportunities as a material driver of European crowdfunding. The article also looks into specifics of crowdfunding development in Ukraine. It identifies two key stages of its development: prior to the full-scale invasion and afterwards. The article shows that the pre-war period of domestic crowdfunding development was generally in line with global trends of crowdfunding emergence, with dominance of cultural and social projects financing and gradual rise in the number of crowdfunding platforms and expansion of areas of funded projects. The second stage of Ukrainian crowdfunding development features domination of social and donation-based crowdfunding and growing trust to this financing instrument. The author has stressed the need for equity crowdfunding development in Ukraine. That would promote both foreign investor attraction to post-war reconstruction and domestic stock market development. The major problem that holds back Ukrainian crowdfunding development remains the lack of regulation, including that on protection of copyrights of project initiators. While improving domestic*

*crowdfunding, one should pay attention to establishing proper conditions for cross-border crowdfunding; using AI tools to analyse potential success of projects on crowdfunding platforms and solve the liquidity challenge; setting up niche platforms that specialize on supporting certain sectors; promoting emergence of hybrid financing models by combining crowdfunding with venture and banking capital; using blockchain technologies to ensure ownership transparency, and taking into account ESG risks and SDG compliance indicators while developing crowdfunding campaigns.*

**Ключові слова:** краудфандинг, краудфандингова платформа, фандрейзер, благодійний краудфандинг, борговий краудфандинг, акціонерний краудфандинг.

**Keywords:** crowdfunding, crowdfunding platform, fundraiser, donation-based crowdfunding, debt-based crowdfunding, equity-based crowdfunding.

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Повномасштабне вторгнення в Україну у 2022 р. спричинило суттєвий негативний вплив на її економіку. Вітчизняні підприємства втратили значні виробничі потужності, зіткнулися з порушеннями виконання контрактів, перебоями у постачанні сировини, відтоком кваліфікованих кадрів, обмеженнями для експорту тощо. Бізнес, поставши перед серйозними загрозами, змушений шукати, поруч із традиційними, альтернативні джерела фінансування, одним із яких може стати краудфандинг.

Протягом останнього десятиліття краудфандинг став популярним фінансовим інструментом для залучення невеликих коштів для підтримки цікавих проєктів по всьому світу. В Україні краудфандинг є відносно новим джерелом фінансування, яке використовується для підтримки переважно соціальних проєктів. В умовах повномасштабного вторгнення значного розвитку набув благодійний краудфандинг, хоча вітчизняні підприємницькі

ініціативи і стартапи часто знаходять підтримку на міжнародних краудфандингових платформах. У зв'язку з цим необхідно дослідити особливості розвитку краудфандингу в Україні та можливості перетворення його на потужне джерело альтернативного фінансування для вітчизняних підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців питання розвитку краудфандингу знаходиться в центрі уваги. Зокрема, варто відзначити праці: Версаль Н. та Дудник Я. [1], які досліджують краудфандинг як альтернативну екосистему фінансового ринку; Калач Г. [2], яка розглядає вплив краудфандингу на фінансування проєктів у цифровій економіці; Мазаракі А. та Волосович С. [3], які досліджують особливості розвитку благодійного краудфандингу в Україні; Теслюк С., Матвійчук Н. та Демчук Н. [4], які розглядають особливості фінансування проєктів на вітчизняних краудфандингових платформах; Гвоздь М., Бондаренко Ю. та Кулиняка І. [5], які розглядають можливості використання краудфандингу для фінансування стартап-проєктів та ін. Попри широкий інтерес до даної проблеми, в сучасних умовах військового стану та перспектив повоєнного відновлення краудфандинг як альтернативне джерело фінансування бізнесу потребує подальшого дослідження.

**Формулювання цілей статті (постановка завдання).** Мета статті полягає в узагальненні особливостей та визначенні перспективних напрямків розвитку краудфандингу в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Краудфандинг в перекладі з англійської означає «народне фінансування» («crowd» – натовп, «funding» – фінансування). Уважається, що сам термін «краудфандинг» з'явився у 2006 р., а його автором є Джефф Хауї (Jeff Howe), який під краудфандингом розуміє колективну співпрацю людей через віртуальну мережу задля фінансової підтримки ідей чи проєктів інших людей [5]. Проте поняття «краудфандинг» з'явилося пізніше, ніж саме явище. Виникнення краудфандингу пов'язують із

збором коштів на підтримку мистецьких та благодійних проєктів у США (збір коштів під час телемарафону, фінансування гастролей рок-гурту тощо). Однак широкого розповсюдження краудфандинг набув із розвитком Інтернет-технологій та завдяки діяльності міжнародних краудфандингових платформ IndieGoGo та Kickstarter [1].

У Звіті про глобальний ринок краудфандингу за 2025 р. наводиться така його сутнісна характеристика: краудфандинг є способом збирати кошти на особливу мету, шляхом отримання маленьких сум від великої кількості людей, як правило, протягом відносно короткого терміну, наприклад, кілька місяців. Зачасту такий збір коштів здійснюється через соціальні мережі, що дозволяє фандрейзерам прив'язати мету збору до свого профілю у соціальних мережах і залучити до збору якомога більше осіб, використовуючи онлайн канали [6]. Таким чином, можна виділити такі принципи краудфандингу:

- цільовий характер – збір коштів проводиться завжди з певною метою;
- отримання невеликих сум коштів від великої кількості фандрейзерів;
- добровільність здійснюваних внесків – кожен фандрейзер виділяє кошти на підтримку того чи іншого проєкту, виходячи із своїх вподобань та інтересів;

- обмеженість у часі – як правило, збір коштів проводить протягом певного, достатньо короткого, часового проміжку або до досягнення мети збору;

- наявність винагороди – навіть за умови здійснення благодійного краудфандингу, фандрейзер отримує певну моральну цінність [3];

- прозорість здійснення фінансування – за підсумками краудфандингової кампанії кожен організатор збору зобов'язаний відзвітувати про суми зібраних коштів і напрямки їх використання;

- здійснення зборів за допомогою Інтернет-технологій (через соціальні мережі, онлайн краудфандингові платформи тощо).

Краудфандинг виник для підтримки соціальних та благодійних проєктів, але з часом почав використовуватися для фінансування

найрізноманітніших цілей і отримав застосування у найрізноманітніших сферах. Дуже часто він сьогодні використовується не тільки для збору коштів для реалізації проєкту, але і для тестування своєї ідеї. Як правило, проєкти з успішними краудфандинговими кампаніями швидше знаходять інвесторів для масштабування бізнесу.

Узагальнену класифікацію краудфандингу наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1. Класифікація краудфандингу**

Класифікаційна ознака	Види краудфандингу	
Залежно від обраної підтримки цілі	- індивідуальний;	
	- проєктний;	
	- спільнотний;	
	- інституційний.	
За типом	- акціонерний (equity-based crowdfunding);	- акціонерний краудфандинг для стартапів (startup equity crowdfunding);
		- акціонерний краудфандинг у сфері нерухомості (real estate equity crowdfunding);
		- акціонерний венчурний краудфандинг (venture equity crowdfunding).
	- борговий (debt-based crowdfunding);	- P2P кредитування (Peer-To-Peer (P2P) lending);
		- фінансування рахунків (invoice financing: balance sheet business lending, balance sheet property lending, balance sheet consumer lending);
		- борговий краудфандинг у сфері нерухомості (real estate debt crowdfunding).
	-інший відмінний від акціонерного та боргового.	- краудфандинг, заснований на винагороді (reward-based crowdfunding);
- краудфандинг без винагороди (благодійний) (donation-based crowdfunding);		
- гібридний краудфандинг (hybrid crowdfunding).		
За типом краудфандингової платформи	- краудфандинг, який реалізується на відкритих сервісних платформах;	
	- краудфандинг, який реалізується на керованих сервісних платформах.	
За тематикою заявок	- житло та харчування;	
	- професійна, наукова та технічна діяльність;	
	- конструювання;	
	- нерухомість;	
	- торгівля;	
	- сільське господарство;	
	- промисловість;	
	- енергетика;	
- інші		

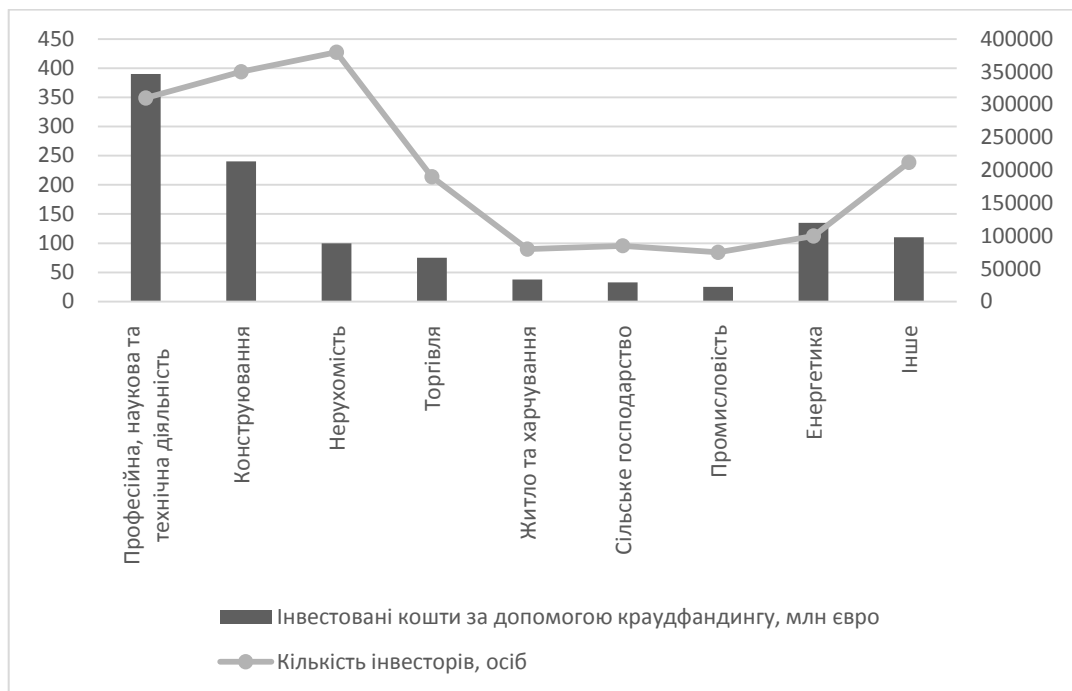
*Джерело: сформовано на основі [2], [6].*

Обсяг світового ринку краудфінансування останніми роками стрімко зростає, за останні роки у 1,6 рази з 12,4 млрд дол у 2019 р. до 20,34 млрд дол у 2025 р. [3, 6]. Очікується, що до 2029 р. його обсяг може досягти 38,23 млрд дол із середньорічним темпом приросту 17,1% [6]. Станом на 2024 р. провідними країнами щодо використання альтернативного фінансування є Китай (215,4 млрд дол), США (61 млрд дол) та Велика Британія (10,4 млрд дол) [7]. Провідними країнами за обсягом здійснюваних транзакцій з краудфінансування є США (504 млн дол), Велика Британія (62 млн дол), Франція (52 млн дол), Німеччина (42 млн дол) та Австралія (31 млн дол). Найпопулярнішими моделями краудфінансування є борговий краудфінансування (P2P consumer and business lending – 245,6 млрд дол) та фінансування рахунків (21,1 млрд дол - balance sheet business lending, 11 млрд дол - balance sheet property lending, 9,8 млрд дол - balance sheet consumer lending) [7].

Ухвалення Європейського регламенту з краудфінансування (ECSP) у жовтні 2020 р., який набув чинності в листопаді 2021 р., суттєво прискорило розвиток краудфінансування в європейських країнах. Даний Регламент по суті відкрив кордони для діяльності внутрішніх краудфінансових платформ на території всього Європейського союзу, зробив їх діяльність більш прозорою. За даними Європейського управління з цінних паперів та ринків (ESMA) гармонізація законодавства щодо можливості здійснення транскордонних транзакцій з краудфінансування, призвела до суттєвої його активізації в країнах ЄС, де частка транскордонних операцій складає понад 17% усіх краудфінансових інвестицій. Найпопулярнішим різновидом краудфінансування в Європі є позичковий краудфінансування (профінансовано 65% loan-based проєктів), борговий краудфінансування (17% debt-based проєктів) та акціонерний краудфінансування (6% equity-based проєктів) [8].

Якщо говорити про тематику підтримуваних проєктів, то найбільша кількість інвесторів зосереджується в нерухомості (87%), які віддають перевагу вкладати маленькі суми. Розподіл коштів за видами економічної активності, профінансованих за допомогою краудфінансування, наведено на рисунку 1. Як видно, найбільша кількість коштів вкладалася в проєкти, пов'язані з професійною, науковою та технічною діяльністю (33%) та

конструюванням (21%). Станом на 2024 р. Франція була провідним центром краудфандингу за обсягом залученого капіталу та кількістю платформ, за нею йдуть Нідерланди. Найбільша кількість інвесторів проживала в Литві [8].



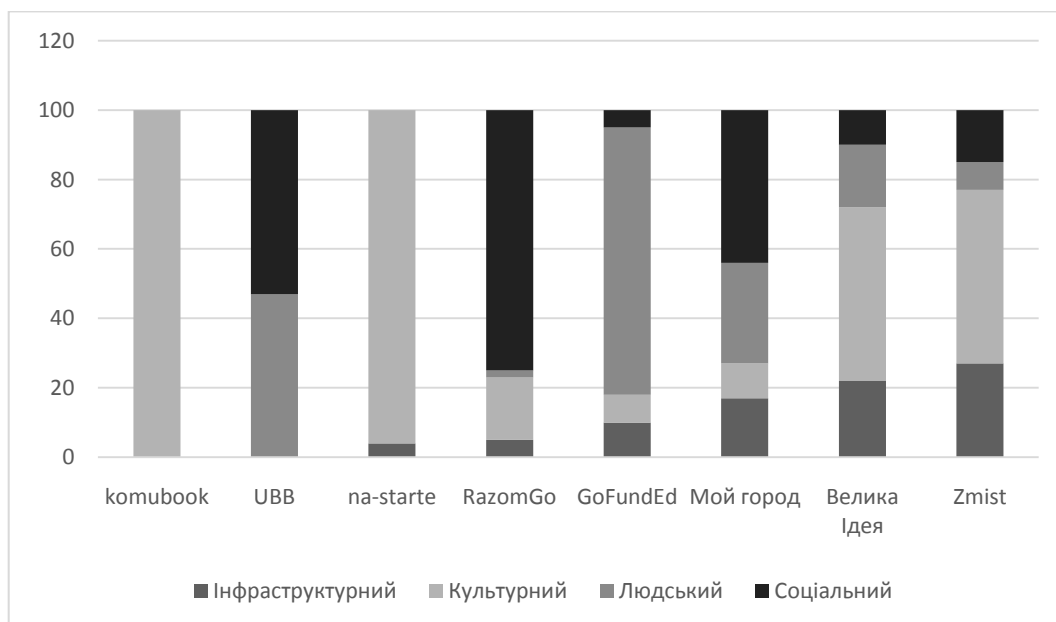
**Рис. 1. Види економічної активності, профінансовані за допомогою краудфандингу в країнах ЄС у 2024 р.**

*Джерело: Систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [8]*

Розвиток вітчизняного краудфандингу можна поділити на два важливих етапи: до повномасштабного вторгнення і після. Першою краудфандинговою платформою, яка з'явилася в Україні у 2011 р. була Українська біржа благодійності (нині Dobro.ua), яка спеціалізувалася спершу на зборі коштів на лікування хворих, а згодом розширила тематику підтримуваних проєктів до різних соціальних, культурних та екологічних ініціатив. У 2012 р. з'явилася ще одна потужна платформа, яка і сьогодні є однією з лідерів по залученню коштів і кількості реалізованих проєктів, це Спільнокошт (Велика ідея). За даними останньої напередодні 2022 р. в Україні діяло біля 10 краудфандингових платформ, які поділялися на три типи: всеукраїнські із широким спектром тем: Українська біржа благодійності, Велика ідея, Na-starte, RazomGo; тематичні: GoFunded (для освітніх проєктів), Komubook

(видання книг), Крила Фенікса та Повернись живим (підтримка армії та потреб ветеранів), Kindrace120 (для благодійних проєктів); локальні: Мой город (нині Моє місто) (Одеса, Харків) (сьогодні додалося ще й Дніпро) та Zmist (Полтава) [9].

До початку повномасштабного вторгнення платформи стрімко розвивалися і розширювали тематику підтримуваних проєктів, які в цілому можна поділити на 4 категорії: інфраструктурні проєкти (пов'язані із системою правосуддя, інформаційними і комунікаційними технологіями, центрами надання послуг, архітектурними та урбаністичними проєктами тощо); культурні проєкти (пов'язані з культурними подіями, книговидавництвом, музикою, гастрономічними і кулінарними проєктами, дизайном тощо); проєкти, спрямовані на розвиток людського капіталу (освіта, креативні хаби, програми перекваліфікації, інкубатори і акселератори, дослідження, винахідництво тощо) та соціальні проєкти (робота з вразливими групами, інклюзивність, волонтерство, благодійні проєкти, молодіжні центри тощо) [9]. Розподіл бюджетів успішних підтримуваних проєктів за тематикою в розрізі краудфандингових платформ у 2012-2021 рр. наведено на рисунку 2.



**Рис. 2. Розподіл бюджетів успішних проєктів за тематикою на вітчизняних краудфандингових платформах у 2012-2021 рр., у %**

*Джерело: узагальнено за даними [9]*

Повномасштабне вторгнення спричинило значний вплив на розвиток краудфандингу в Україні. З одного боку це призвело до закриття (або призупинення) діяльності окремих платформ, зокрема, Na-starte, RazomGo. З іншого боку суттєво змінилася тематика підтримуваних проєктів. Основна увага сьогодні зосереджена на підтримці військових, вирішенні гуманітарних проблем, реабілітації ветеранів, проєктах, що стосуються захисту і дозвілля дітей тощо. Характеристика провідних вітчизняних краудфандингових платформ наведена в таблиці 2.

Як видно з таблиці, за допомогою краудфандингу в Україні переважно фінансуються соціальні, культурні або інші некомерційні проєкти. Серед найвідоміших прикладів – громадські ресторани Urban Space 100 та Urban Space 500, які профінансовані відповідною кількістю мешканців, переважно Івано-Франківська та Києва відповідно, в яких 80% прибутків йдуть на громадські ініціативи. Іншим прикладом успішного досвіду краудфандингу в Україні є англomовне медіа The Kyiv Independent, якому вдалось зібрати 1,6 млн фунтів стерлінгів [10, с. 42]. Кількість добровольців, які беруть участь у краудфандингових кампаніях поступово зростає, але все ще істотно поступається світовим показникам. Стримує зростання краудфандингу і орієнтація платформ на внутрішній ринок. По суті тільки платформа Why Donate має інтерфейс 19-ма мовами та відкрита до розміщення проєктів та отримання інвестицій з усього світу. З одного боку в Україні краудфандинг орієнтований на вирішення поточних проблем, дотичних до сьогоднішніх болей суспільства, що є зрозумілим в нинішній ситуації. З іншого боку для залучення більших сум фінансування, в т.ч. для вирішення проблем повоєнної відбудови, краудфандинг потребуватиме транскордонних інвестицій.

Українські стартапи, пов'язані з реалізацією комерційних ідей, знаходять підтримку переважно на міжнародних краудфандингових платформах. Найуспішнішими прикладами профінансованих вітчизняних стартапів можна назвати мобільний додаток для догляду за тваринами Petcube (який залучив 251 000 дол на Kickstarter), смарт-годинник LaMetric (258 000 дол на Kickstarter).

**Таблиця 2. Характеристика провідних краудфандингових платформ України у 2025 р.**

Назва ресурсу	Спільнокошт	Моє місто	Why Donate	Dobro.ua (Українська біржа благодійності)
Тематика підтримуваних проєктів	Економіка; література; музика; діти; здоров'я; відео; екологія; Інтернет; соціальний бізнес; технології; місто; дизайн; кіно; театр; мистецтво; освіта; професійна подорож; медіа; права людини; транспорт; культура; Перемога України	Зоозахист; психологічна підтримка; гуманітарний напрямок; освіта; культура; інклюзія; допомога ВПО; відбудова; допомога людям, що опинилися у складних життєвих обставинах; лікарняна клоунада; для молоді; спорт; реабілітація військових та ветеранів	Охорона здоров'я; захист тварин; спорт; допомога в надзвичайних ситуаціях; захист дітей; освіта; похорон; подорожі та інше	Здоров'я; освіта та наука; культура та спорт; екологія та тварини; соціальна допомога; підтримка громад
Територіальна охопленість	Всеукраїнська	Локальна (Одеса, Харків, Дніпро)	Глобальна (весь світ)	Всеукраїнська
Кількість завершених проєктів	629	187	Інформація відсутня	9187
Сума зібраних коштів, млн грн	58,4	54,6	720	884,9
Кількість добровольців	74546	15700	850000	1422956 (благодійних внесків)
Комісія за реєстрацію проєкту	На час воєнного стану комісія скасована	0%	0%	0%
Комісія при виведенні коштів	10 % суми зібраних коштів	Комісія платіжних систем	Комісія платіжних систем	Комісія платіжних систем
Рік заснування ресурсу	2012	2016	2012	2011

Джерело: складено автором за даними краудфандингових платформ «Спільнокошт», «Dobro.ua», «Моє місто» та «Why Donate»

З огляду на це, на нашу думку, значний потенціал для подальшого розвитку української економіки може мати акціонерний краудфандинг. Вітчизняні акціонерні товариства утворилися не внаслідок еволюційного розвитку малого бізнесу до великого, а через примусову приватизацію державних підприємств. Внаслідок цього відбулося по суті захоплення олігархами промислових гігантів через купівлю за безцінь у населення акцій, які вони отримали на підприємствах, де працювали, в обмін на приватизаційні сертифікати. Таким чином, популярності акціонерна форма власності в Україні так і не набула, і використовується переважно на тих підприємствах, які зобов'язані реєструватися як акціонерні товариства відповідно до законодавства (наприклад, банки та страхові компанії) та в деяких підприємствах з іноземними інвестиціями. Це певною мірою гальмує розвиток фондового ринку України.

Популяризація акціонерного краудфандингу може залучити до створення акціонерних товариств широке коло людей (дрібних акціонерів), які отримуватимуть в якості винагороди за свої донати акції таких підприємств. Як свідчить світова практика, особливо ефективним є створення таких акціонерних товариств на рівні громади. В такому випадку донорів мотивує вкладати кошти не тільки перспективи отримання прибутку, але і можливість взяти участь у розвитку власної громади [2]. В Україні вже є успішні приклади використання акціонерного краудфандингу, зокрема, інноваційний центр «Промприлад.Реновація», створений на базі старого заводу. Станом на квітень 2024 р. сума залучених інвестицій у проєкт перевищила 16 млн дол за участі 1 685 інвесторів, які одночасно роблять внесок у соціальний вплив на регіон та отримують повернення інвестицій у вигляді дивідендів. У 2017 р. розпочато великий інвестиційний проєкт з розвитку молочного тваринництва «Сімейні молочні ферми», в який інвестори можуть вкладати від 100 000 грн та отримувати дохід від 21% в рік. З червня 2020 по січень 2024 в проєкт залучено понад 70 млн грн [10, с. 42].

У світі для сприяння розвитку акціонерного краудфандингу створений Глобальний альянс акціонерного краудфандингу (GECA), за дослідженнями якого 40% успішних кампаній акціонерного краудфандингу зазнають невдачі в разі існування обмежень для залучення інвесторів без кордонів [11]. Тому для розвитку акціонерного краудфандингу в Україні необхідним є прийняття спеціального закону «Про краудфандинг», який би врегулював механізми взаємодії між ініціаторами проєктів, краудфандинговими платформами та інвесторами. Не менш важливою є імплементація Європейського регламенту з краудфандингу (ECSP), що дозволить вільно розміщувати свої проєкти на європейських краудфандингових платформах та надасть доступ іноземним інвесторам до вітчизняних платформ.

Для розвитку вітчизняного акціонерного краудфандингу важливо врахувати сучасні світові тенденції, які узагальнено GECA [11]:

- революційний вплив штучного інтелекту на пошук успішних проєктів для інвесторів і оцінку платформами успіху краудфандингових кампаній. Програми, на основі штучного інтелекту, прогнозують успіх краудфандингу з надзвичайною точністю, навіть на ранніх стадіях кампанії, набагато краще ніж традиційні регресійні моделі. Вони обробляють більший масив даних і враховують комплексні нелінійні зв'язки, що дозволяє економити час на пошук потенційно успішних проєктів і максимально задовольняти очікування як інвестора, так і підприємця від спільної взаємодії;

- використання блокчейну для забезпечення прозорості власності і торгівлі. При здійсненні транскордонного краудфандингу смарт-контракти автоматизують процеси комплаєнсу, управління капіталізацією, розподіл дивідендів через створення незмінних записів про власність. Це дозволяє інвесторам долати географічні обмеження при здійсненні акціонерного краудфандингу. Очікується, що технології блокчейну до 2026 р. дозволять інвесторам зберігати диверсифіковані портфелі токенизованих активів з кількох платформ в уніфікованих гаманцях;

- необхідність проведення багатомовних максимально візуалізованих краудфандингових кампаній. Простіше кажучи, інвестор не інвестує у те, чого не бачить. Як показують дослідження, платформи, які оприлюднюють міжнародну багатомовну візуалізовану звітність про результати попередніх кампаній приваблюють на 62% більше транскордонних інвестицій;

- розвиток нішевих платформ, які фокусуються на окремих секторах та мають вищу прибутковість і успішність проєктів, ніж універсальні платформи. За даними GECA вже найближчим часом очікується поява домінуючих нішевих платформ щонайменше на 12 основних вертикальних ринках (фінтех, біотехнології, сталий розвиток, нерухомість тощо), які пропонуватимуть спеціалізовану комплексну перевірку, галузеві спільноти інвесторів та індивідуальну післяінвестиційну підтримку;

- необхідність врахування ESG ризиків, показників відповідності SDG при розробці краудфандингової кампанії може стати вирішальним фактором успіху вже найближчим часом. Краудфандингові кампанії з чіткими показниками впливу на навколишнє середовище або соціальним впливом залучають у середньому на 31% більше капіталу, ніж аналогічні кампанії без таких показників;

- стирання меж між традиційним фінансуванням та краудфандингом. Банки, венчурні компанії та мережі бізнес-ангелів дедалі частіше беруть участь у краудфандингових кампаніях, створюючи гібридні моделі капіталу, що поєднують інституційні та роздрібні інвестиції. Інтеграція традиційних фінансів із краудфандингом створює так званий «ескалатор фінансування» – де успішні краудфандингові кампанії часто стають підґрунтям для венчурного капіталу. Компанії можуть використовувати свій успіх у краудфандингу як доказ ринкової валідації, що робить їх більш привабливими для інституційних інвесторів, які потім можуть надати більші обсяги капіталу для масштабування. Такий досвід особливо важливий для України в перспективі повоєнного відновлення;

- розвиток вторинних ринків, керованих штучним інтелектом, які здатні вирішити проблему ліквідності, які була історично стримуючим фактором розвитку акціонерного краудфандингу. З розвитком можливостей штучного інтелекту очікується поява прогнозної аналітики, яка зможе прогнозувати оптимальні періоди продажу, рекомендувати персоналізовані інвестиційні рішення на основі профілів інвесторів та забезпечувати точнішу оцінку вартості компаній у середовищах з обмеженою інформацією. Розвиток штучного інтелекту здатен покращити результати як для покупців, так і для продавців, зменшуючи інформаційну асиметрію та транзакційні витрати [11];

- використання криптовалюти, соціальних токенів та смарт-контрактів, що робить краудфандинг доступнішим та ефективнішим. Головна перевага – це надходження коштів без затримок, без посередників і з мінімальною комісією за транзакції. Це особливо важливо в умовах України при залученні коштів на відбудову зруйнованих будинків чи підтримку життєво важливих зборів, де час має значення. Смарт-контракти допомагають розподіляти кошти на проекти автоматично і без ризику корупції, а соціальні токени допомагають посилити лояльність доброчинців, прихильників і залучених осіб. Коли людина отримує не лише подяку, а й реальний цифровий актив, це мотивує її продовжувати підтримувати проєкт. Токени стають символом участі та залученості, а також підтвердженням внеску у щось важливе [12].

Таким чином, при розбудові ринку краудфандингу в Україні необхідно враховувати світові тенденції. Враховуючи євроінтеграційні сподівання України гармонізація законодавства з країнами ЄС є одним із найважливіших завдань. А використання інструментів штучного інтелекту, технологій блокчейну при проведенні краудфандингових кампаній стає вимогою часу.

Війна сприяла популяризації благодійного краудфандингу в Україні і зростання довіри до нього в суспільстві завдяки успішній реалізації краудфандингових проєктів для задоволення військових та гуманітарних потреб, що може стати відправною точкою для активізації розвитку інших видів краудфандингу. З цією метою у 2024 р. була ініційована програма

навчання та залучення безповоротного фінансування для суб'єктів малого та середнього підприємництва IN:SURE UA. Також School of ME проводить навчальні тренінги в рамках проєкту «STALI. Інкубатор краудфандингу та самозарадності для громадських організацій та соціальних підприємців», покликаний надати громадській та бізнесспільноті чіткі рекомендації та поради щодо залучення коштів як для соціальних, так і для бізнеспроєктів [10, с. 42]. Необхідно продовжувати просвітницьку роботу серед населення для популяризації краудфандингу. При цьому важливим чинником успіху може стати реформування системи формування та оприлюднення звітності краудфандингових платформ. На сьогодні лише окремі з них публікують детальні звіти (наприклад Моє місто), решта подають лише вибіркочу узагальнену інформацію щодо загального обсягу залучених коштів, кількості фандрейзерів та успішних проєктів.

***Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі.***

Узагальнюючи можна зазначити, що краудфандинг в Україні почав розвиватися порівняно недавно, але має суттєвий потенціал. Важливими чинниками, які стримують розвиток краудфандингу є відсутність спеціального законодавства, яке б врегулювало відносини між учасниками краудфандингових кампаній, а також відкрило б можливості для здійснення транскордонного краудфандингу. Крім того, важливою проблемою залишається захист авторських прав підприємців, які розміщують свої ідеї на краудфандингових платформах.

Подальший розвиток краудфандингу в Україні вимагає створення умов для акціонерного та боргового краудфандингу, поруч із соціальним та благодійним; розширення тематики підтримуваних проєктів на діючих платформах та створення спеціалізованих нішевих платформ; використання технологій штучного інтелекту для оцінки успішності краудфандингових кампаній та пошуку найкращого взаємовигідного партнерства між ініціаторами проєктів та інвесторами; формування умов для гібридного

фінансування, шляхом поєднання переваг краудфандингу із венчурним та банківським капіталом.

Обґрунтування механізму стимулювання розвитку транскордонного краудфандингу з урахуванням захисту інтересів вітчизняних інвесторів виступають предметом для подальших досліджень та наукових пошуків.

### Література

1. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2021. № 4 (217). С. 26-37.
2. Калач Г. Вплив краудфандингу та краудлендингу на фінансування проектів та залучення інвестицій у цифровій економіці. *Економіка та суспільство*. 2024. № 63. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54> (дата звернення: 15.09.2025).
3. Мазаракі А., Волосович С. Краудфандинг благодійності в умовах протидії збройній агресії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2023. Т. 147, № 1. С. 4-16. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01) (дата звернення: 13.09.2025).
4. Теслюк С. А., Матвійчук Н. М., Демчук Н. В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 37. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16> (дата звернення: 12.09.2025).
5. Гвоздь М. Я., Бондаренко Ю. Г., Кулиняк І. Я. Краудфандинг як інструмент залучення коштів для фінансування стартап-проектів: аналіз зарубіжного та вітчизняного досвіду. *Інфраструктура ринку*. 2020. Випуск 43. С. 131-136. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct43-24> (дата звернення: 01.10.2025).
6. Crowdfunding Global Market Report 2025. (2025). The Business Research Company. URL:

<https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/crowdfunding-global-market-report> (дата звернення: 18.09.2025).

7. Burnett St., Kinder K. (2025) Crowdfunding Statistics 2025: Key Insights and Global Market Trends. URL: <https://coinlaw.io/crowdfunding-statistics/> (дата звернення: 18.09.2025).

8. Crowdfunding in the EU 2024 (2025). ESMA Market Report. URL: [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2025-01/ESMA50-2085271018-4039\\_ESMA\\_Market\\_Report\\_-\\_Crowdfunding\\_in\\_the\\_EU\\_2024.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2025-01/ESMA50-2085271018-4039_ESMA_Market_Report_-_Crowdfunding_in_the_EU_2024.pdf). DOI 10.2856/4327037 (дата звернення: 25.09.2025).

9. Базан В., Тишкевич Б. Гривнею та голосом. Як українці підтримують проекти розвитку через онлайн-платформи. URL: <https://texty.github.io/garagegang/> (дата звернення: 15.09.2025).

10. Ланда В., Левченко Є., Мироненко О. Доступність фінансових ресурсів для українського бізнесу. Аналітична записка. Центр економічної стратегії. Київ, 2024. 52 с. URL: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/fin-result-1-dostup-do-finansuvannya-msp-1.pdf> (дата звернення: 05.10.2025).

11. 8 Pivotal Trends Reshaping Equity Crowdfunding in 2025 (2025). Global Equity Crowdfunding Alliance. URL: <https://thegeca.org/blogs/equity-crowdfunding-trends-2025/> (дата звернення: 01.10.2025).

12. Криптовалюта та соціальний краудфандинг. Громадська організація «Чиста планета». URL: <https://welfare.green/kriptovalyuta-ta-socialnijj-kraudfanding/> (дата звернення: 05.10.2025).

## References

1. Versal, N. and Dudnyk, Ya. (2021), “Crowdfunding as an alternative fintech ecosystem in financial market”, *Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, vol. 4 (217), pp. 26-37.

2. Kalach, H. (2024), "Models of crowdfunding and crowdsourcing, their impact on capital raising and financial support for projects in the digital economy", *Economic and Society*, vol. 63. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-54>.
3. Mazaraki, A. and Volosovych S. (2023), "Donation-based crowdfunding under conditions of counteracting armed aggression", *Scientia fructuosa*, vol. 1, pp. 4-16. [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01).
4. Tesliuk, S. Matviichuk, N. and Demchuk, N. (2022), "Crowdfunding as a modern method of financing: problems and prospects of its development in Ukraine", *Economic and Society*, vol. 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>.
5. Gvozd, M. Bondarenko, Y. and Kulyniak, I. (2020), "Crowdfunding as a tool of attracting startup projects funding: analysis of foreign and domestic experience", *Infrastruktura rynku*, vol. 43, pp. 131-136. <https://doi.org/10.32843/infrastruct43-24>.
6. The Business Research Company (2025), "Crowdfunding Global Market Report", available at: <https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/crowdfunding-global-market-report> (Accessed 18 September 2025).
7. Burnett S. and Kinder K. (2025), "Crowdfunding Statistics 2025: Key Insights and Global Market Trends", available at: <https://coinlaw.io/crowdfunding-statistics/> (Accessed 18 September 2025).
8. European Securities and Markets Authority (2025), "Crowdfunding in the EU 2024", ESMA Market Report, available at: [https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2025-01/ESMA50-2085271018-4039\\_ESMA\\_Market\\_Report\\_-\\_Crowdfunding\\_in\\_the\\_EU\\_2024.pdf](https://www.esma.europa.eu/sites/default/files/2025-01/ESMA50-2085271018-4039_ESMA_Market_Report_-_Crowdfunding_in_the_EU_2024.pdf) (Accessed 25 September 2025).
9. Bazan, V. and Tyshkevych, B. (2023), "With hryvnia and voice. How Ukrainians support development projects through online platforms", available at: <https://texty.github.io/garagegang/> (Accessed 15 September 2025).

10. Landa, V. Levchenko, Y. and Myronenko, O. (2024), “Access to financing for small and medium enterprises in Ukraine”, Policy paper, Centre for economic strategy, available at: <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2024/07/fin-result-1-dostup-do-finansuvannya-msp-1.pdf> (Accessed 05 October 2025).

11. Global Equity Crowdfunding Alliance (2025), “8 Pivotal Trends Reshaping Equity Crowdfunding in 2025”, available at: <https://thegeca.org/blogs/equity-crowdfunding-trends-2025/> (Accessed 01 October 2025).

12. HO “Chysta planeta” (2025), “Cryptocurrency and social crowdfunding”, available at: <https://welfare.green/kriptovalyuta-ta-socialnijj-kraudfanding/> (Accessed 05 October 2025).

*Стаття надійшла до редакції 15.10.2025 р.*