

УДК 004.738.5:330.322

Борисюк Олена,  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів,  
Волинський національний університет імені Лесі Українки,  
м. Луцьк, Україна  
ORCID ID: 0000-0002-9411-4118,  
e-mail: [borisjuk.lena@vnu.edu.ua](mailto:borisjuk.lena@vnu.edu.ua)

Курагеу Ярослав,  
аспірант кафедри фінансів спеціальності D72 Фінанси, банківська справа,  
страхування та фондовий ринок,  
Волинський національний університет імені Лесі Українки,  
м. Луцьк, Україна  
ORCID ID: 0009-0003-8879-8837  
e-mail: [my-helena@ukr.net](mailto:my-helena@ukr.net)

<https://doi.org/10.29038/2786-4618-2025-03-96-104>

## ІНВЕСТИЦІЙНІ ПЛАТФОРМИ ТА КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ В УКРАЇНСЬКІ ПРОЄКТИ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

**Вступ.** Інвестиційні платформи та краудфандинг стають дедалі важливішими інструментами залучення капіталу для українських проєктів. В умовах обмеженого доступу до традиційних джерел фінансування, особливо для малого та середнього бізнесу, інноваційні підходи до акумулювання коштів набувають особливого значення. Краудфандинг, як форма колективного фінансування через онлайн-платформи, дозволяє підприємцям, стартапам і соціальним ініціативам залучати кошти від широкої аудиторії інвесторів та донорів, мінімізуючи залежність від банків та венчурних фондів.

**Мета.** Метою дослідження є аналіз можливостей використання інвестиційних платформ і краудфандингу для залучення капіталу в українські проєкти.

**Методи.** При здійсненні дослідження було використано загальнонаукові і спеціальні методи, зокрема: порівняльний аналіз – для проведення оцінки відмінностей у функціонуванні краудфандингових платформ в Україні та за кордоном; статистичний аналіз – для використання графічного та табличного методів для візуалізації статистичної інформації; аналіз і синтез – для дослідження економічної природи краудфандингу та інвестиційних платформ, виявлення ключових факторів впливу на їх розвиток.

**Результати.** В статті проаналізовано досвід успішних іноземних компаній, які розпочинали своє фінансування через краудфандингові платформи, перетворюючи свої проєкти на мільйонні бізнеси. Цей досвід демонструє, як колективне фінансування здатне не лише забезпечити стартовий капітал, але й створити спільноту підтримки навколо інноваційних ідей. Особливу увагу приділено механізмам функціонування інвестиційних платформ, в тому числі українських, таких як: «Велика ідея», «GoF», «Моє Місто», «RazomGO», програма «Спільнокошт», Дія.Бізнес, що дозволяють залучати кошти від широкого кола інвесторів, а також перевагам та викликам, з якими стикаються учасники цього процесу.

**Висновки.** У статті акцентується увага на важливості державних ініціатив, таких як гранти від програми «Дія.Бізнес», які можуть стати додатковим джерелом фінансування для підприємців. Порівнюючи міжнародну практику з українською реальністю, у статті підкреслено необхідність адаптації краудфандингових механізмів до умов українського ринку. Висновки свідчать про те, що інтеграція сучасних фінансових технологій у традиційні моделі інвестування може суттєво сприяти економічному відновленню України, надаючи нові можливості для розвитку малого бізнесу та реалізації креативних проєктів.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційні платформи, краудфандинг, залучення капіталу, українські проєкти, фінансові інструменти, фінансовий ринок.

Borysiuk Olena,  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Finance,

---

Lesia Ukrainka Volyn National University,  
Lutsk, Ukraine

Kuraheu Yaroslav,  
Postgraduate Student of the Department of Finance  
Specialty 072 Finance, Banking,  
Insurance and Stock Market,  
Lesia Ukrainka Volyn National University,  
Lutsk, Ukraine

## INVESTMENT PLATFORMS AND CROWDFUNDING AS TOOLS FOR ATTRACTING CAPITAL IN UKRAINIAN PROJECTS ON THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

**Introduction.** *Investment platforms and crowdfunding are becoming increasingly important tools for raising capital for Ukrainian projects. In conditions of limited access to traditional sources of financing, especially for small and medium-sized businesses, innovative approaches to accumulating funds are gaining particular importance. Crowdfunding, as a form of collective financing through online platforms, allows entrepreneurs, startups and social initiatives to raise funds from a wide audience of investors and donors, minimizing dependence on banks and venture funds.*

**The purpose of the article.** *The purpose of the study is to analyze the possibilities of using investment platforms and crowdfunding to attract capital for Ukrainian projects.*

**Methods.** *The study used general scientific and special methods, in particular: comparative analysis - to assess the differences in the functioning of crowdfunding platforms in Ukraine and abroad; statistical analysis - to use graphical and tabular methods to visualize statistical information; analysis and synthesis - to study the economic nature of crowdfunding and investment platforms, identifying key factors influencing their development.*

**Results.** *The article analyzes the experience of successful foreign companies that began their financing through crowdfunding platforms, turning their projects into million-dollar businesses. This experience demonstrates how collective financing can not only provide start-up capital, but also create a community of support around innovative ideas. Particular attention is paid to the mechanisms of operation of investment platforms, including Ukrainian ones, such as: "Big Idea", "GoF", "My City", "RazomGO", the "Spylnokosht" program, Action.Business, which allow attracting funds from a wide range of investors, as well as the advantages and challenges faced by participants in this process. The article contains a comparative analysis of successful crowdfunding cases in Ukraine and abroad, which demonstrates the effectiveness of these tools in financing various projects – from technological startups to social initiatives.*

**Conclusions.** *The article focuses on the importance of state initiatives, such as grants from the "Diya.Business" program, which can become an additional source of financing for entrepreneurs. Comparing international practice with Ukrainian reality, the article emphasizes the need to adapt crowdfunding mechanisms to the conditions of the Ukrainian market. The conclusions indicate that the integration of modern financial technologies into traditional investment models can significantly contribute to the economic recovery of Ukraine, providing new opportunities for the development of small businesses and the implementation of creative projects.*

**Keywords:** *investments, investment platforms, crowdfunding, capital raising, Ukrainian projects, financial instruments, financial market.*

**Jel Classification:** *G 19*

**Вступ.** Інвестиційні платформи та краудфандинг стають все більш популярними інструментами залучення капіталу у світовій практиці, зокрема в умовах цифровізації економіки. Їх використання дозволяє залучати фінансові ресурси для реалізації інноваційних, соціальних та бізнес-проектів. В Україні ці інструменти лише набувають поширення, однак вже демонструють високий потенціал для розвитку економіки, підтримки стартапів та соціально значущих ініціатив.

**Огляд літератури.** Дослідження функціонування та розвитку інвестиційних та краудфандингових платформ у зарубіжній і вітчизняній літературі займалося багато науковців, серед яких: Бартош А. [9], Байталюк Д. [1], Версаль Н. [4], Домбровська С. [6], Дудник Я. [9], Єлісеєва Л. [5], Стойка В. [8], Юрчишена Л. [9], та ін.

**Мета дослідження.** Мета дослідження – обґрунтувати роль і значення роль інвестиційних платформ у залученні капіталу для українських проєктів в сучасних умовах.

**Матеріали і методи дослідження.** При здійсненні дослідження було використано загальнонаукові і спеціальні методи, зокрема: порівняльний аналіз – для проведення оцінки відмінностей у функціонуванні краудфандингових платформ в Україні та за кордоном; статистичний аналіз – для використання графічного та табличного методів для візуалізації статистичної інформації; аналіз і синтез – для дослідження економічної природи краудфандингу та інвестиційних платформ, виявлення ключових факторів впливу на їх розвиток.

**Результати дослідження.** Інвестиційні платформи є важливим інструментом розвитку сучасної економіки, зокрема в умовах цифровізації фінансового сектору України. Їх функціонування базується на використанні онлайн-платформ, які об'єднують інвесторів та ініціаторів проєктів, забезпечуючи прозорість і доступність процесу інвестування. Краудфандинг – це різновид краудсорсингу та альтернативного фінансування, який дозволяє людям через Інтернет вносити гроші на підтримку різноманітних проєктів, бізнесів або особистих ініціатив. Цей метод став популярним завдяки своїй здатності об'єднувати ресурси великої кількості людей для фінансування стартапів, соціальних проєктів, а також надання допомоги громадам, що постраждали від стихійних лих.

Завдяки краудфандингу підприємці можуть залучати капітал без необхідності звертатися до традиційних банківських кредитів або венчурного капіталу. Це особливо важливо для малих і середніх підприємств, які часто стикаються з труднощами у отриманні фінансування через жорсткі вимоги фінансових установ.

Нормативно-правова база України щодо регулювання діяльності інвестиційних платформ і краудфандингу наразі перебуває на стадії формування та вдосконалення. Ці інструменти залучення капіталу є відносно новими для української економіки, тому їх регулювання потребує комплексного підходу, який враховує особливості цифрового середовища, ризики для інвесторів і потреби бізнесу [1, с. 681].

Одним із ключових документів, що регулює діяльність інвестиційних платформ в Україні є Закон України «Про ринки капіталу та організовані товарні ринки», який визначає правові основи для функціонування фінансових ринків, включно з платформами спільного інвестування. Він запроваджує поняття «інвестиційна платформа» та встановлює вимоги до їх реєстрації, ліцензування, а також визначає прозорість такої діяльності [7].

У сфері краудфандингу нормативне регулювання поки що недостатньо розвинене. Основна частина краудфандингових платформ функціонує на основі цивільно-правових договорів між сторонами, без чітких законодавчих механізмів контролю. Це створює ризики для інвесторів, включно з шахрайством, непрозорістю проєктів і відсутністю гарантій повернення коштів.

Таким чином, проведений аналіз чинного законодавства України свідчить про необхідність вдосконалення нормативно-правової бази для ефективного функціонування інвестиційних платформ і краудфандингу. Наразі регулювання цих інструментів є фрагментарним і не завжди відповідає сучасним викликам. Для стимулювання розвитку зазначених фінансових механізмів пропонується створення чітких правових норм, що гарантуватимуть прозорість, захист інвесторів і зменшення ризиків шахрайства [8]. Також доцільно врахувати міжнародний досвід у побудові регулятивного середовища, зокрема щодо інтеграції інвестиційних платформ у фінансову систему держави.

Для удосконалення нормативно-правового регулювання необхідно розробити окремий закон, який би визначав правовий статус краудфандингових платформ, механізми захисту інвесторів і стандарти роботи таких платформ. Також слід врахувати міжнародний досвід, зокрема приклади Європейського Союзу, де діє Регламент (EU) 2020/1503 щодо європейських провайдерів послуг краудфандингу [10, с. 91]. Крім того, розвиток законодавства має супроводжуватися активною роботою Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України щодо створення механізмів нагляду, стандартизації прозорості діяльності платформ і захисту інтересів як інвесторів, так й ініціаторів проєктів. Варто відзначити, що створення дієвого правового поля для інвестиційних платформ і краудфандингу сприятиме підвищенню довіри до цих фінансових інструментів на фінансовому ринку України, зниженню ризиків та залученню більшого обсягу капіталу в економіку України [7].

Аналіз сучасного стану інвестиційних платформ і краудфандингу в Україні показав, що вони знаходяться на етапі активного становлення. Основні переваги цих інструментів полягають у тому, що залучення капіталу через краудфандинг є ефективним методом фінансування, який дозволяє швидко мобілізувати значні суми грошей без зобов'язань, характерних для традиційних інвесторів. Наукові дослідження підтверджують, що раннє досягнення фінансових цілей у краудфандингових кампаніях має вирішальне значення для їх успіху. Зокрема, кампанії, які досягають 30 % своєї мети протягом перших 48 годин, демонструють значно вищі шанси на загальний успіх.

Основна роль у процесі краудфандингу відведена спеціалізованим інтернет-платформам. Краудфандингова платформа – це спеціально розроблена платформа у мережі Інтернет, яка дає можливість збирати, обробляти, зберігати та передавати значні обсяги даних, грошових коштів, які надходять від інвесторів. Дані платформи відіграють роль посередника в укладанні договорів між інвесторами та розробниками проєктів. Діяльність таких платформ, відповідно до законодавства в кожній країні, має свої особливості та може здійснюватися по-різному.

Краудфандингові платформи, такі як Kickstarter та Indiegogo, функціонують не лише як джерела фінансування, а й як потужні маркетингові інструменти фінансового ринку. Вони створюють екосистему, в якій підтримка проєктів стає формою соціального капіталу, де кожен внесок не лише забезпечує фінансову підтримку, але й активує механізми соціального доказу та рекомендацій.

Ці платформи залучають мільйони користувачів щомісяця, які шукають нові та інноваційні продукти, що забезпечує безкоштовну експозицію для проєктів. Дослідження в галузі маркетингу підтверджують, що елементи розповіді (storytelling) та емоційного залучення значно підвищують ймовірність успішного фінансування.

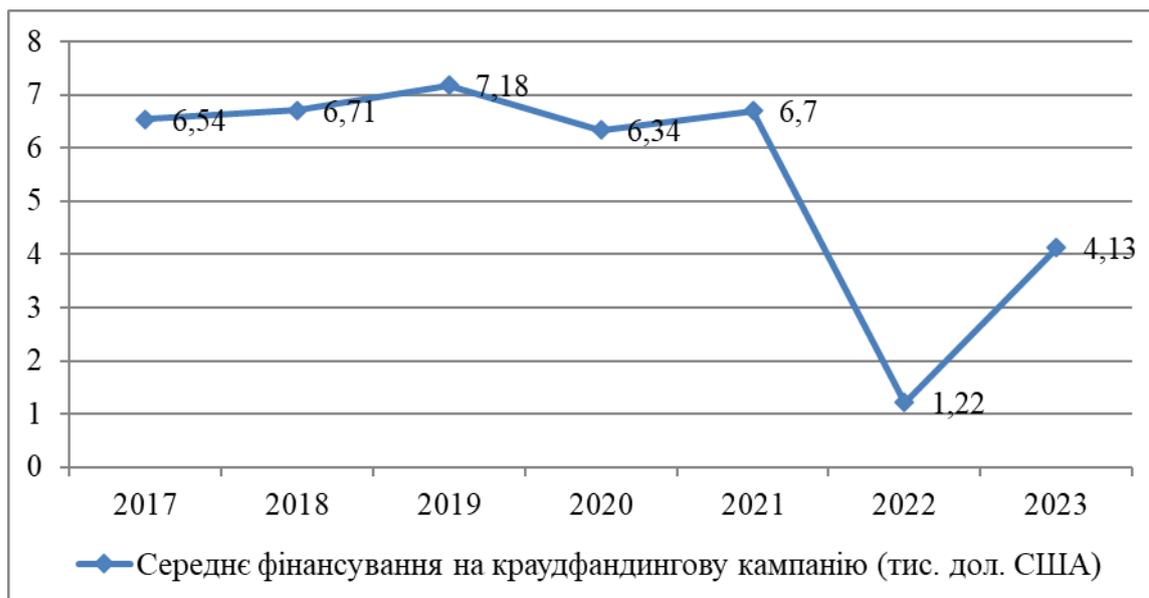
Прикладом успішних краудфандингових кампаній є досвід успішних міжнародних проєктів, які продемонстрували значення стратегічного підходу до фінансування та маркетингу. Наприклад, шотландська пивоварня Brewdog, завдяки кампанії «Equity for Punks», збрала 126 млн фунтів стерлінгів, що стало основою для подальшого розширення бренду. Аналогічно, Pebble Time, розумний годинник, що зібрав понад 20 млн дол. США на Kickstarter, продемонстрував важливість орієнтації на потреби споживачів, зокрема через використання дисплея електронного паперу для покращення читабельності.

Краудфандинг також став ефективним інструментом для брендів, які прагнуть змінити свою бізнес-модель. До прикладу, Деніел Хардкасл, відомий як «NerdCubed», успішно зібрав кошти на науково-фантастичну книгу через платформу Unbound, перевищивши свою мету на 977 %.

Також продукти, які здивували ринок, такі як Flow Hive 2 для бджолярів, збрали понад 10 мільйонів фунтів стерлінгів на Indiegogo, продемонструвавши, що інноваційні рішення можуть привернути увагу навіть у нішевих сегментах.

Водночас варто відмітити, що краудфандинг поступово набуває популярності в Україні, особливо в умовах цифрової трансформації економіки та зростаючого інтересу до підтримки соціально значущих і бізнес-проєктів. Аналіз динаміки середнього фінансування краудфандингових кампаній на українському ринку у 2017–2023 рр. дозволяє оцінити розвиток цього сегмента, його стабільність та вплив зовнішніх чинників, таких як пандемія COVID-19 та військова агресія рф (рис. 1).

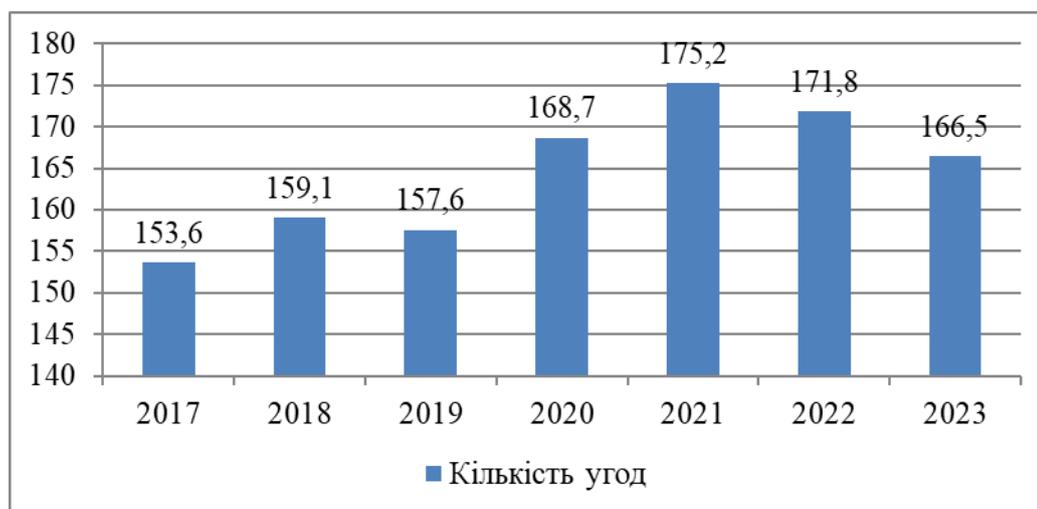
Динаміка обсягів фінансування краудфандингових кампаній в Україні демонструє загальну нестабільність, зокрема суттєве зниження показників у 2022 р. Якщо в період 2017–2021 рр., середнє фінансування на кампанію коливалося в межах 6,34–7,18 тис. дол. США, то у 2022 р., цей показник різко впав до 1,22 тис. дол. США, що зумовлено військовими діями та економічною кризою. У 2023 р., відзначалося часткове відновлення, де середнє фінансування зросло до 4,13 тис. дол. США, що свідчить про поступове адаптування ринку до нових реалій і значну залежність краудфандингового ринку України від економічних і соціальних умов. Зниження середнього фінансування у 2022 р., вказує на виклики, з якими зіткнулися учасники ринку, тоді як відновлення у 2023 р., демонструє потенціал до зростання за умови стабілізації економіки. Подальший розвиток краудфандингу в Україні потребує активної підтримки, зокрема шляхом вдосконалення нормативно-правової бази та популяризації цього інструменту серед широкої аудиторії.



**Рис. 1.** Динаміка обсягів фінансування краудфандингових кампаній на ринку України у 2017–2023 рр. (тис. дол. США)

\*джерело [11]

Протягом 2017–2023 рр. спостерігалася тенденція до зростання кількості угод, що свідчить про підвищення популярності краудфандингу серед ініціаторів проектів та інвесторів (рис. 2).



**Рис. 2.** Динаміка кількості успішно закритих кампаній фінансування краудфандингу в Україні протягом 2017–2023 рр.

\*джерело [8]

Аналіз рис.2 свідчить про зростаючий інтерес до краудфандингу, що підтримувався розвитком цифрових платформ та зростанням довіри до цього способу фінансування. У 2022 р. кількість угод дещо знизилася до 171,8, а у 2023 р., – до 166,5, що зумовлено впливом воєнних дій, що обмежили економічну активність та можливості фінансування проектів. Динаміка кількості успішно закритих кампаній фінансування краудфандингу в Україні демонструє загальну позитивну тенденцію до зростання, навіть попри короткострокові спади у 2022–2023 рр. Це вказує на стійкість ринку та потенціал для його подальшого розвитку. Однак для забезпечення стабільного зростання необхідно врахувати виклики, пов'язані з економічною нестабільністю та сприяти популяризації краудфандингу як інструменту фінансування, особливо в умовах повоєнного відновлення [9].

Крім краудфандингу, поширеними формами фінансування для підприємців і стартапів є міжнародні гранти до прикладу від програми «Дія.Бізнес». Міжнародні гранти надаються різними організаціями, фондами та урядами з метою підтримки інноваційних проєктів, соціальних ініціатив та розвитку бізнесу в країнах, що потребують фінансової допомоги.

Програма EU4Business, що фінансується Європейським Союзом та урядом Німеччини, оголосила про нову хвилю грантів для підтримки малих підприємств, які постраждали внаслідок повномасштабного вторгнення. У рамках цієї ініціативи передбачено надання грантів до 10 000 євро (або 400 000 гривень) для 50 підприємств, які прагнуть розвивати бізнес у сфері постачання товарів першої необхідності.

Гранти мають бути використані протягом шести місяців на такі цілі, як: збереження та створення нових робочих місць (виплата заробітної плати не більше трьом працівникам); закупівля обладнання та сировини, орендна плата за приміщення, лізинг обладнання (за винятком особистих транспортних засобів); витрати, пов'язані з переміщенням бізнесу; консультаційні послуги (включаючи маркетинг і розвиток бренду), а також послуги сертифікації.

Програма «Дія.Бізнес» пропонує різноманітні гранти для підтримки бізнесу в Україні. Основні види грантів включають: гранти на старт бізнесу, які надаються новим підприємцям для започаткування власної справи; гранти на розвиток бізнесу, що фінансують розширення виробництва, впровадження нових технологій та вихід на нові ринки; гранти для відновлення після криз, які підтримують підприємства, що постраждали від економічних труднощів, війни або пандемії, покриваючи витрати на зарплати, оренду та обладнання; а також гранти на навчання та консультації, які фінансують курси підвищення кваліфікації та отримання консультаційних послуг з розвитку бізнесу [2].

Нині серед найпопулярніших і найперспективніших краудфандингових платформ в Україні виділяються «Велика ідея», «GoF», «Мое Місто» та «RazomGO». Програма «Спільнокошт», яка працює на базі платформи «Велика ідея», спрямована на підтримку суспільно значущих та актуальних проєктів. Учасники платформи можуть подавати свої проєкти для збору коштів, а добродійці – робити внески, які перераховуються на реалізацію обраного проєкту. Автор проєкту встановлює необхідну суму фінансування та строк, протягом якого ця сума має бути зібрана. При перерахуванні коштів організація утримує 10 % для покриття адміністративних витрат, які включають комісії платіжних систем і витрати на розвиток платформи та популяризацію програми [10, с. 91]. Платформа «Велика ідея» визнана одним із провідних українських ресурсів у сфері краудфандингу. На рис. 3 зображено статистику успішно реалізованих проєктів на цій платформі.



**Рис. 3.** Динаміка кількості успішно реалізованих проєктів на платформі «Велика Ідея»  
\*джерело [11]

Аналіз динаміки кількості успішно реалізованих проєктів на платформі «Велика Ідея» протягом 2019 – 2023 рр., демонструє значні коливання. У 2019 р., було зафіксовано 103 успішних проєкти, що стало піковим значенням за цей період. Проте вже у 2020 р. кількість таких проєктів значно

знизилася до 62, що можна пояснити економічними наслідками пандемії COVID-19, коли багато ініціатив зазнали труднощів із залученням фінансування та підтримки. У 2021 р. кількість успішно завершених проєктів ще більше зменшилась – до 34, що зумовлено як триваючою економічною невизначеністю, так і іншими факторами, такими як збільшення конкуренції та зміна пріоритетів на платформі. У 2022 та 2023 рр. ситуація покращилась: у 2022р., було реалізовано 42 проєкти, а в 2023 р., – 54, що свідчить про поступове відновлення інтересу до краудфандингу в Україні, незважаючи на складні економічні та соціальні умови. Динаміка кількості успішно реалізованих проєктів на платформі «Велика Ідея» вказує на значні коливання, які мають чітке відображення економічних і соціальних змін в Україні. Спад у 2020–2021 рр., ймовірно, був обумовлений пандемією, що вплинула на фінансову активність. Однак з 2022 р., спостерігається позитивна тенденція до відновлення кількості успішно завершених кампаній, що свідчить про потенціал для подальшого зростання краудфандингу в умовах стабілізації економічної ситуації [13].

Вітчизняні платформи, такі як Українська Біржа Благодійності та «Спільнокошт», створили можливості для залучення української публіки до ініціатив громадянського суспільства та соціального підприємництва в 2013-2014 рр. Завдяки краудфандингу ці платформи змогли зібрати кошти на підтримку учасників Євромайдану. З моменту Революції Гідності краудфандинг став популярним в Україні як інноваційний інструмент фандрейзингу для різних цілей, включаючи надання гуманітарної допомоги постраждалим від військового конфлікту через платформи, такі як *families.org.ua* та *People's Project*, а також розвиток громад та соціальні інновації.

Платформа *Na-Starte*, створена в зимовий період 2013-2014 рр. в Одесі, пропонує новий підхід до фінансування бізнес-ідей, зокрема креативних проєктів у сферах культури, мистецтва та технологій. Вона дозволяє залучати спонсорські внески для реалізації соціально значущих проєктів, налагоджуючи взаємовигідну співпрацю між авторами проєктів та їх спонсорами. Платформа також допомагає зрозуміти бізнес-процеси, рекламну складову та принципи візуального оформлення.

У сучасному світі існує безліч міжнародних краудфандингових платформ, що надають можливості для збору коштів на різноманітні проєкти. Проте доступ українському бізнесу до цих платформ часто є обмеженим через низку факторів.

По-перше, багато з цих платформ, таких як *Kickstarter*, вимагають наявності рахунку в специфічних платіжних системах, що може створювати труднощі для українських підприємців. Наприклад, вимога мати рахунок на *Amazon Payments* або представника в країні, де платформа офіційно функціонує, формує бар'єри для реалізації українських проєктів.

По-друге, питання виведення коштів є ще однією суттєвою перешкодою. Часто українські користувачі стикаються з труднощами при отриманні фінансування через обмеження в банківських системах або недостатню інтеграцію з міжнародними платіжними сервісами.

Незважаючи на значний потенціал інвестиційних платформ та краудфандингу для залучення капіталу в українські проєкти на вітчизняному фінансовому ринку, існує низка проблем, що обмежують їх розвиток. Однією з основних проблем є недостатній рівень довіри з боку потенційних інвесторів та доброчинців. В Україні краудфандингові платформи часто стикаються з підозрою щодо прозорості фінансових операцій і безпеки транзакцій, що знижує залучення коштів. Крім того, відсутність єдиного регулювання краудфандингу та інвестиційних платформ на законодавчому рівні створює правову невизначеність, що перешкоджає їх стабільному розвитку та інтеграції у фінансову систему країни. Іншою проблемою є обмежена кількість проєктів, які можуть відповідати вимогам платформи для збору фінансування, що ускладнює доступ до більш широких інвестиційних можливостей для малого та середнього бізнесу. Серед основних викликів слід відзначити відсутність чіткого законодавчого регулювання, що ускладнює роботу платформ та стримує їхній розвиток. Крім того, низький рівень фінансової грамотності населення обмежує доступ широкого кола осіб до використання цих інструментів [7, с. 27].

**Дискусія.** Незважаючи на зазначені труднощі, інвестиційні платформи та краудфандинг мають великі перспективи в Україні. Зростання цифровізації економіки та змін у споживачьких звичках створює нові можливості для розвитку цих інструментів. Оскільки краудфандинг дозволяє малим та середнім підприємствам залучати фінансування без необхідності звертатися до традиційних банків, цей інструмент стає дедалі привабливішим для стартапів і соціальних ініціатив. Окрім того, розвиток

фінансових технологій, зокрема впровадження блокчейн-технологій для забезпечення прозорості та безпеки транзакцій, сприяє зростанню довіри до краудфандингових платформ. Оживаючий інтерес до інвестицій у стартапи та інноваційні проекти також стимулює ріст попиту на платформі для збору капіталу.

Таким чином, наявні труднощі можуть бути подолані завдяки удосконаленню правового середовища, розвитку технологій, а також підвищенню рівня обізнаності та довіри до краудфандингових платформ, що дозволить цим інструментам стати важливим механізмом залучення капіталу для українських проектів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Краудфандинг, як інноваційний інструмент залучення фінансування та отримання зворотного зв'язку від клієнтів, продовжує еволюціонувати в умовах глобальних змін. Протягом останніх десяти років стартапи успішно використовували краудфандинг для збору млрд дол. США на ранніх стадіях розвитку. Однак тепер ми спостерігаємо, як великі компанії, такі як PG, Coca-Cola та Lego, звертаються до цього механізму не лише для фінансування, а й для отримання цінної інформації про потреби та бажання споживачів.

Цей підхід відкриває нові горизонти для розуміння ринку і створення продуктів, які дійсно відповідають запитам клієнтів. Клієнти, які інвестують свої кошти, мають реальний інтерес у успіху продукту, оскільки їхні гроші на кону. Це формує унікальну синергію між компаніями та їхніми споживачами, що призводить до створення більш стійких і затребуваних продуктів.

В Україні, в умовах війни та економічних викликів, краудфандинг може стати важливим інструментом для підтримки стартапів та підприємств. Локальні підприємці можуть скористатися міжнародним досвідом, адаптуючи його до своїх умов. Це дозволить не лише залучити фінансування, а й зміцнити зв'язки з клієнтами, отримуючи їхню підтримку в складний час. Українські стартапи можуть використовувати інвестиційні платформи для демонстрації своїх ідей і продуктів світовій аудиторії, залучаючи інвестиції та створюючи спільноту однодумців.

Таким чином, краудфандинг стає не лише засобом збору коштів, але й платформою для розвитку взаємодії між бізнесом і споживачами. У світі, де швидкість змін зростає, а умови ведення бізнесу стають все більш конкурентними, важливо враховувати голос клієнта і використовувати його для формування успішних стратегій. Українські підприємці мають можливість не лише адаптувати міжнародний досвід до своїх реалій, але й стати частиною глобального тренду, який переосмислює традиційні підходи до бізнесу і маркетингу.

Отож, інвестиційні платформи та краудфандинг є перспективними інструментами для залучення капіталу в Україні. Їх використання сприятиме розвитку підприємництва, впровадженню інновацій та реалізації соціально важливих проектів. Для подальшого розвитку цих механізмів необхідно вдосконалити законодавчу базу, розвивати фінансову грамотність населення та підвищувати довіру до альтернативних фінансових інструментів фінансового ринку.

#### Джерела та література

1. Байталюк Д. Р. Огляд правових аспектів краудфандингових відносин в Україні в період війни. *Європейський вибір України, розвиток науки та національна безпека в реаліях масштабної військової агресії та глобальних викликів ххІ століття : Матеріали Міжнар. науково-практ. конф.* Т. 2, м. Одеса, 17 черв. 2022 р. 2022. С. 681–683.
2. Портал Дія.Бізнес URL: <https://diia.gov.ua/news/portal-diyabiznes>.
3. Опендатабот проводить масштабне всеукраїнське опитування підприємців. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/fops-tax-pool>.
4. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.* 2021. С. 26–37.
5. Єлісеєва Л. Краудфандинг в Україні: проблеми та перспективи в контексті зарубіжного досвіду. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.* 2017. Вип. 23. С. 8-11. URL: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf>.
6. Домбровська С. О., Краудфандінг, краудлендінг, краудінвестінг як альтернатива залучення капіталу стартапами. *Репозитарій Одеського національного економічного університету.* 2022. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/14347>.

7. Про ринки капіталу та організовані товарні ринки: Закон України. Документ 3480-IV, чинний, поточна редакція – Редакція від 15.11.2024, підстава – 4017-IX. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text>.
8. Стойка В. Краудфандинг як інструмент стимулювання розвитку територіальних громад. *Наукові перспективи*. 2022. № 12(30). URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-252-261](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-252-261).
9. Юрчишена Л., Баргош А., Щербата А. Краудфандинг та краудлендінг як альтернативні способи фінансування в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2024. Том 89. № 4. С. 89-98.
10. Crowdfunding – Ukraine. Statista Market Forecast. Statista. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/ukraine?currency=usd>.
11. Current State of Crowdfunding in Europe 2021. Crowdfunding Hub. URL: <https://www.crowdfundinghub.eu/current-state-of-crowdfunding-in-europe-2021/> (дата звернення: 24.12.2024).
12. Spotlight on jumpstart our business startups (JOBS) act. U.S. Securities And Exchange Commission. URL: <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act>.

### References

1. Baitaliuk D. R. (2022). Ohliad pravovykh aspektiv kraudfandynhovykh vidnosyn v Ukraini v period viiny. Yevropeyskyi vybir Ukrainy, rozvytok nauky ta natsionalna bezpeka v realiiakh masshtabnoi viiskovoi ahresii ta hlobalnykh vyklykiv khkhi stolittia : Materialy Mizhnar. naukovo-prakt. konf. T. 2, m. Odesa, 17 cherv. S. 681–683 [in Ukrainian].
2. Diiia.Business Portal. Available at: <https://diiia.gov.ua/news/portal/> [in Ukrainian].
3. Opendatabot conducts a large-scale nationwide survey of entrepreneurs. Available at: <https://opendatabot.ua/analytics/fops-tax-pool> [in Ukrainian].
4. Versal N., Dudnyk Ya. (2021). Kraudfandynh yak alternatyvna fintech-ekosystema na finansovomu rynku [Crowdfunding as an alternative fintech ecosystem in the financial market]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka - Visnyk of Taras Shevchenko National University of Kyiv*. S. 26–37 [in Ukrainian].
5. Yeliseeva, L. (2017). Crowdfunding in Ukraine: Problems and Prospects in the Context of Foreign Experience [Crowdfunding in Ukraine: problems and prospects in the context of foreign experience]. *Scientific Bulletin of the International Humanities University*, 23, 8-11. Available at: <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2017/23-1-2017/4.pdf> [in Ukrainian].
6. Dombrovska S. O. (2022). Kraudfandinh, kraudlendinh, kraudinvehtinh yak alternatyva zaluchennia kapitalu startamy [Crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting as an alternative to raising capital for startups]. *Repozytarii Odeskoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu*. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/14347> [in Ukrainian].
7. Pro rynky kapitalu ta orhanizovani tovarni rynky: Zakon Ukrainy. Dokument 3480-IV, chynnyi, potochna redaktsiia – Redaktsiia vid 15.11.2024, pidstava – 4017-IX. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy (VVR), 2006, № 31, st. 268. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15#Text> [in Ukrainian].
8. Stoika V. (2022). Kraudfandynh yak instrument stymuliuвання розвитку terytorialnykh hromad. *Naukovi perspektyvy*. № 12(30). URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-252-261](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-252-261) [in Ukrainian].
9. Yurchyshena L., Bartosh A., Shcherbata A. (2024). Kraudfandynh ta kraudlendinh yak alternatyvni sposoby finansuvannia v Ukraini [Crowdfunding and crowdlending as alternative financing methods in Ukraine]. *Halytskyi ekonomichnyi visnyk - Halytskyi economic vineyard*. Tom 89. № 4. S. 89-98 [in Ukrainian].
10. Crowdfunding – Ukraine. Statista Market Forecast. Statista. URL: <https://www.statista.com/outlook/dmo/fintech/digital-capital-raising/crowdfunding/ukraine?currency=usd> [In English].
11. Current State of Crowdfunding in Europe 2021. Crowdfunding Hub. URL: <https://www.crowdfundinghub.eu/current-state-of-crowdfunding-in-europe-2021/> [In English].
12. Spotlight on jumpstart our business startups (JOBS) act. U.S. Securities And Exchange Commission. URL: <https://www.sec.gov/spotlight/jobs-act> [In English].

Одержано статтю: 08.09.2025  
Прийнято до друку: 18.09.2025