



Copyright © The Author(s). This is an open access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2026.4.145>

УДК 332.834.5(477)

I. В. Гнидюк,

к. е. н., доцент, завідувач кафедри фінансів,

Вінницький торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-6724-7740>

I. М. Ярушняк,

здобувач вищої освіти, Вінницький торговельно-економічний інститут Державного торговельно-економічного університету

ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0006-5111-8369>

КРАУДФАНДИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

I. Hnydiuk,

*PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Department of Finance,
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of State University of Trade and Economics*

I. Yarushniak,

*Applicant for higher education, Vinnytsia Institute of Trade and Economics of
State University of Trade and Economics*

CROWDFUNDING AS A FINANCING TOOL IN UKRAINE

У статті розглянуто теоретичні та практичні основи розвитку краудфандингу як сучасного інструменту альтернативного фінансування в умовах цифровізації економіки та воєнного стану в Україні. Визначено економічну сутність краудфандингу, охарактеризовано його основні принципи, моделі функціонування та значення онлайн-платформ, які забезпечують взаємодію між авторами проєктів і донорами або інвесторами.

Проаналізовано основні переваги та недоліки краудфандингу, а також окреслено фінансові, репутаційні й правові ризики, що можуть виникати під час його використання. Окрему увагу приділено змінам, які відбулися на українському ринку краудфандингу у 2022–2025 роках. Зокрема, показано, що в умовах повномасштабної війни відбулося зміщення акцентів із фінансування бізнес-проєктів на підтримку оборонних і гуманітарних ініціатив.

У роботі обґрунтовано необхідність удосконалення законодавчої бази, розвитку цифрової інфраструктури та підвищення рівня фінансової грамотності населення для формування стабільного ринку альтернативного фінансування. Доведено, що краудфандинг має значний потенціал для підтримки малого та середнього бізнесу й може відігравати важливу роль у післявоєнному відновленні економіки України.

In light of Ukraine's martial law and digital economic transformation, the article explores the theoretical and methodological underpinnings of crowdfunding as a contemporary alternative financing tool. The study explains the fundamentals of crowdfunding, including its fundamentals, main models (donation-based, reward-based, equity-based, and lending-based), and the usefulness of specialized online platforms in enabling financial and informational communication between project creators and a large number of investors or contributors. The benefits and drawbacks of crowdfunding are given special consideration. These include low

capital costs, the lack of debt, market validation opportunities, marketing effects, and risks related to finances, reputation, regulations, and platforms.

The study examines how the full-scale conflict affected the Ukrainian crowdfunding market between 2022 and 2025. It is shown that crowdfunding has developed into a potent mechanism for raising funds for defense, humanitarian, medical, and social projects from a primarily business-oriented and innovative financing tool. The scale and speed of fundraising activities have increased dramatically due to the expansion of international support, the involvement of the Ukrainian diaspora, and the quick growth of charitable campaigns. Macroeconomic instability, currency restrictions, regulatory tightening, and heightened demands for accountability and transparency are just a few of the new difficulties brought about by wartime conditions.

The study demonstrates the necessity of strengthening investor protection measures, developing digital financial infrastructure, harmonizing national regulations with European standards, and improving the legal framework governing crowdfunding activities in Ukraine. Improving public trust and financial literacy are emphasized as essential components for long-term market growth. The conclusion is that crowdfunding has a significant potential to play a significant role in supporting small and medium-sized businesses, fostering innovation, and aiding in the post-war economic recovery. The impact of crowdfunding on business resilience should be quantitatively assessed, hybrid financing models should be evaluated, and Ukraine's alternative finance sector should be integrated into the larger European financial ecosystem.

Ключові слова: *краудфандинг; альтернативне фінансування; цифрові платформи; воєнний стан; малий та середній бізнес; фінансові ризики; відбудова економіки.*

Keywords: *crowdfunding; alternative finance; digital platforms; martial law; small and medium-sized enterprises; financial risks; economic recovery.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах цифровізації економіки та обмеженого доступу до традиційних фінансових ресурсів особливої актуальності набувають альтернативні джерела фінансування. Для України проблема розвитку краудфандингу ускладнюється впливом воєнного стану, макроекономічною нестабільністю та трансформацією фінансового сектору. Разом із тим, необхідність оперативного залучення коштів для підтримки оборонних, гуманітарних і бізнес-ініціатив зумовлює потребу у створенні ефективного механізму роботи краудфандингових платформ. Це пов'язано з вирішенням важливих як теоретичних, так і практичних завдань, зокрема щодо зміцнення фінансової стійкості малого та середнього бізнесу й забезпечення умов для післявоєнного відновлення економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика краудфандингу, як інструменту фінансування, активно досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними науковцями. Значний внесок у вивчення теоретичних засад, механізмів функціонування та перспектив розвитку краудфандингу зробили українські дослідники. Зокрема, питання сутності, видів та особливостей використання краудфандингу в економіці розглядали у своїх працях О. Диба та Ю. Гернего [3]. Особливості застосування краудфандингових платформ та їх роль у фінансуванні інноваційних і соціальних проєктів досліджували Н. Петренко та Т. Кащєєва [10]. Перспективи розвитку краудфандингу та краудлендингу в умовах цифровізації економіки аналізували Г. Калач та Ю. Даниленко. Водночас, вагомий внесок у розвиток теоретичних основ краудфандингу зробили зарубіжні науковці, серед яких Е. Моллік, А. Гхош та С. Ваттал, які досліджували механізми функціонування краудфандингових платформ, поведінку інвесторів та ефективність колективного фінансування проєктів. Разом із тим, недостатньо опрацьованими залишаються питання функціонування краудфандингу в умовах війни та макроекономічної

нестабільності. Потребують глибшого аналізу можливості його використання як інструменту кризового фінансування, а також визначення перспектив розвитку в післявоєнний період. Актуальними є подальші дослідження щодо вдосконалення законодавства, зменшення ризиків для інвесторів і авторів проєктів та інтеграції українського ринку альтернативного фінансування до європейського фінансового простору.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є узагальнення теоретичних положень щодо сутності та моделей краудфандингу, аналіз особливостей його розвитку в Україні в умовах воєнного стану, оцінка переваг і ризиків використання цього інструменту, а також обґрунтування перспектив його подальшого розвитку як чинника відбудови національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудфандинг (crowdfunding) є інноваційним механізмом мобілізації фінансових ресурсів, що передбачає залучення коштів для реалізації певного проєкту через спеціалізовані онлайн-платформи. Його основою є колективне фінансування, за якого значна кількість осіб робить відносно невеликі внески з метою підтримки ідеї, продукту або соціальної ініціативи. Такий підхід дозволяє акумулювати необхідний обсяг капіталу без звернення до традиційних фінансових посередників, зокрема банків чи інституційних інвесторів.

Краудфандинг – це спосіб залучення коштів шляхом об'єднання великої кількості людей, які бажають підтримати певний проєкт. Вони вкладають свої ресурси, щоб допомогти реалізувати ідею, навіть якщо раніше не були особисто знайомі з її автором. Мотивація учасників може бути різною: одні прагнуть підтримати соціально важливу ініціативу, інші очікують отримати фінансову винагороду або іншу форму компенсації за свою участь.

Цей механізм фінансування базується на принципах відкритості, цифрової комунікації та добровільності участі [1].

Принцип відкритості визначається як оприлюднення мети, завдань, бюджету та джерел фінансування проєкту. Організатор запропонованого проєкту відповідає за прозорість інформації для потенційних учасників, що сприяє створенню довіри між двома сторонами [1].

Цифрову комунікацію можна визначити як спосіб передавання ідей та інформації за допомогою електронних засобів зв'язку. Тобто мова йде про обмін повідомленнями через різні цифрові пристрої та онлайн-платформи. Найчастіше вона використовується в соціальних мережах, де автори можуть безпосередньо взаємодіяти зі своєю аудиторією. Такий формат спілкування дає можливість швидко отримувати зворотний зв'язок, оперативно поширювати інформацію та залучати велику кількість людей до обговорення. Завдяки цьому комунікація стає більш динамічною, відкритою та доступною [4].

Принцип довіри ґрунтується на репутації творця, а також на видимості того, що він робить. З огляду на те, що більшість моделей не мають традиційної фінансової підтримки, рішення про фінансування ґрунтуються на довірі до творця та його ідеї [4].

Добровільна участь означає, що внески у фінансування є повністю добровільними, таким чином, потенційні інвестори та донори самостійно оцінюють, що вважається розумним внеском, а також наскільки великим вони хотіли б його зробити, без будь-якого примусу чи зобов'язання з боку інших, робити внески або не робити їх взагалі [1].

Сучасна платформа краудфандингу служить фінансовим та інформаційним мостом між автором проєкту та великою кількістю учасників. Вона пропонує технологічну базу, необхідну для проведення кампаній, прийому та обробки платежів, полегшення комунікації між учасниками та контролю за дотриманням вимог та правил фінансування. Крім того, платформи часто здійснюють попередню модерацію проєктів, що знижує ймовірність шахрайства та підвищує системну довіру. За надання цих послуг вони отримують відсоток від зібраних коштів у якості комісії [7, с. 85-86].

Отже, краудфандинг можна розглядати як сучасний альтернативний спосіб залучення коштів, який поєднує фінансові можливості з активною комунікацією та соціальною взаємодією. Його роль поступово зростає, особливо в умовах розвитку підприємництва, впровадження інновацій і реалізації громадських ініціатив. Для України це є особливо актуальним з огляду на цифровізацію економіки та структурні зміни, що відбуваються в країні.

У сучасних економічних умовах краудфандинг став важливим джерелом фінансування для стартапів, малого бізнесу та креативних проєктів. Його привабливість пояснюється відносною доступністю коштів, маркетинговими можливостями та прямою комунікацією з потенційними клієнтами. Завдяки цьому інструменту можна залучити фінансування без складних бюрократичних процедур і без необхідності брати на себе значні боргові зобов'язання, як це часто буває у випадку банківських кредитів або венчурного фінансування.

Разом із тим краудфандинг не є універсальним рішенням. Він супроводжується фінансовими, репутаційними та регуляторними ризиками, а також характеризується відносно низькою ймовірністю успіху кампаній. Тому його використання потребує стратегічного планування та врахування потенційних загроз.

Таблиця 1. Переваги та недоліки краудфандингу

Переваги краудфандингу	Недоліки краудфандингу
Низька вартість капіталу	Низька ймовірність успіху кампанії
Відсутність боргового навантаження	Високі інвестиційні ризики
Доступ до широкої аудиторії	Низька ліквідність часток
Ринкова валідація продукту	Платформені ризики
Маркетинговий ефект	Репутаційні ризики
Гнучкість умов фінансування	Регуляторні обмеження

Джерело: [4, 8]

Порівняно низька вартість залучення коштів є однією з ключових переваг краудфандингу. Учасники моделей, заснованих на пожертвах або винагороді, зазвичай отримують лише символічні або нематеріальні бонуси,

а ініціатор проекту не зобов'язаний повертати гроші або сплачувати відсотки. Крім того, порівняно з традиційним венчурним фінансуванням, краудінвестування часто передбачає надання інвесторам меншої частки в компанії на ранніх етапах розвитку бізнесу.

Ще однією важливою перевагою є можливість залучити широку аудиторію потенційних інвесторів і клієнтів. Завдяки онлайн-платформам підприємець може презентувати свою ідею великій кількості людей, отримати зворотний зв'язок, оцінити реальний попит і за потреби скоригувати бізнес-план ще до запуску масового виробництва. У цьому сенсі краудфандинг виконує функцію своєрідного ринкового тесту, що дозволяє зменшити підприємницькі ризики [9, с. 217-220].

Окрему увагу слід приділити маркетинговому потенціалу цього інструменту. Ефективна кампанія не лише забезпечує медійний резонанс та впізнаваність бренду, а й дозволяє залучити перших споживачів через механізми попереднього продажу (pre-sale). Крім того, краудфандинг відіграє критичну роль у розбудові лояльної спільноти, що стає фундаментальним чинником успішної комерціалізації та сталого розвитку бізнес-проекту в довгостроковій перспективі [2, с. 100].

Окрім цього, краудфандинг відзначається гнучкістю умов фінансування. На відміну від банківських кредитів, які потребують застави, позитивної кредитної історії та детальної фінансової звітності, участь у краудфандингових кампаніях є добровільною. У моделях donation та reward відсутній обов'язок повернення коштів, а в акціонерній формі підприємець не створює боргових зобов'язань, а лише розподіляє частину майбутнього прибутку між інвесторами.

Попри очевидний потенціал, застосування краудфандингових інструментів пов'язане з низкою викликів та ризиків для обох сторін процесу. Ключовою проблемою залишається високий рівень відмов, статистичні дані вказують на те, що значна частина кампаній так і не досягає цільових показників фінансування. За даними міжнародних платформ, лише

приблизно 20–40% проєктів досягають поставленої фінансової цілі. Це означає, що ризик недоотримання коштів є досить високим. У разі невдачі підприємець може зазнати репутаційних втрат, що ускладнить подальші спроби залучення фінансування [10].

Важливими є і фінансові ризики для вкладників. Стартапи зазвичай працюють в умовах невизначеності, а значна частина нових компаній припиняє діяльність у перші роки існування. У межах краудінвестингу інвестори не мають гарантій повернення вкладених коштів або отримання прибутку. До того ж корпоративні частки зазвичай не мають розвиненого вторинного ринку, що означає низьку ліквідність таких інвестицій. У результаті рівень ризику тут є вищим, ніж при використанні традиційних фінансових інструментів.

Слід окремо звернути увагу на ризики, пов'язані з роботою самих краудфандингових платформ. У разі їх банкрутства чи припинення діяльності іноді виникають серйозні проблеми з доступом до вже зібраних коштів. Міжнародний досвід чітко демонструє, що брак належного регулювання або фінансова нестійкість платформи можуть призвести до відчутних втрат як для ініціаторів проєктів, так і для інвесторів.

Не менш важливими є репутаційні та юридичні ризики. Невиконання обіцянок, затягування з випуском продукту чи недостатня прозорість звітності здатні швидко підірвати довіру аудиторії й завдати шкоди іміджу компанії. Додаткові труднощі створює різниця в законодавстві різних країн – насамперед щодо участі іноземних інвесторів, валютного регулювання та оподаткування. Для України в умовах воєнного стану ці питання набувають особливої гостроти.

Отже, краудфандинг цілком можна розглядати як дієвий інструмент альтернативного фінансування, який поєднує фінансові можливості з потужним маркетинговим ефектом. Водночас його успіх значною мірою залежить від ретельної підготовки проєкту, відкритості діяльності та уважного врахування фінансових і правових ризиків. Поєднання

краудфандингу з іншими джерелами фінансування дозволяє суттєво підвищити стабільність бізнесу й знизити загальний рівень підприємницьких ризиків.

В Україні ринок краудфандингу формувався доволі повільно. Ще 2017 року відзначали, що існує лише кілька вітчизняних платформ, які здебільшого орієнтовані на благодійні, соціальні, культурні чи екологічні проекти з невеликими бюджетами [5; 6].

Комерційні стартапи ще активно виходили на закордонні платформи через відсутність надійних внутрішніх альтернатив. До 2021 року обсяг залучених таким чином коштів залишався незначним [7].

Повномасштабне вторгнення 2022 року кардинально змінило економічні й суспільні процеси в Україні, зокрема й підходи до залучення фінансових ресурсів. Потреба в коштах на оборонні, гуманітарні, медичні та евакуаційні заходи різко зросла. Значні суми спрямовувалися як на підтримку Збройних Сил і сектору безпеки, так і на допомогу цивільному населенню, яке постраждало від бойових дій.

Водночас суттєву роль у фінансовій підтримці України почала відігравати українська діаспора. Завдяки цифровим платформам і міжнародним благодійним інструментам українці за кордоном активно долучилися до системного збору коштів і посилення підтримки нашої країни на міжнародній арені.

За перший рік війни кількість заявок на краудфандинг значно збільшилася, лише на платформі «Спільнокошт» за рік після 24 лютого було подано 155 проектів, з яких 42 пройшли модерацію і були запуснені.

Одночасно багато компаній малого бізнесу звернулися до альтернативних джерел через зруйновані виробничі ланцюжки і дефіцит обігових коштів. Згідно з аналізом, присвяченим першому року війни, українські проекти тепер можуть збирати кошти значно швидше і більшими сумами, оскільки до залучення грошей долучилися не лише українські

доброчинці, але й міжнародні партнери та представники бізнесу по всьому світу [5].

Таблиця 2. Найуспішніші фандрейзингові платформи та фонди України під час повномасштабної війни

Організація	Сума, млрд грн	Основні напрями
Спецрахунки НБУ	21,5	Армія; гуманітарна допомога
World Central Kitchen	13,8	Безкоштовне харчування
UNITED24	8,5	Соціальні та гуманітарні потреби
«Повернись живим»	5,3	Армія
Фонд Ріната Ахметова	3,5	Військові, гуманітарні, інфраструктура
Фонд Сергія Притули	3,2	Армія
ARD	2,1	Благодійні проєкти
Фонд Віктора Пінчука	1,8	Реабілітація, освіта, лікування за кордоном
RAZOM	1,7	Діти військових, медична допомога
KSE	1,5	Освіта, відбудова
Help Heroes of Ukraine	1,59	Медзасоби, гуманітарна допомога

Джерело: [9].

У Таблиці 2 наведено обсяги коштів, залучених через альтернативні фінансові інструменти в Україні за період воєнного стану. Вона чітко демонструє, як саме трансформувався краудфандинг в умовах кризи. Загальні дані свідчать про суттєве зростання ролі добровільних зборів: вони фактично стали одним із ключових джерел позабюджетного фінансування поряд із банківськими кредитами, інвестиціями та державною підтримкою.

Аналіз структури надходжень показує, що змінилися й пріоритети використання краудфандингу. Якщо до 2022 року кошти переважно спрямовувалися на стартапи, малий бізнес і інноваційні проєкти, то з початком повномасштабної війни акцент змістився на оборонні, гуманітарні та соціальні потреби. Найбільші обсяги ресурсів пішли на підтримку Збройних Сил України, медичну допомогу, реабілітацію військовослужбовців, гуманітарну підтримку населення та відновлення інфраструктури. Це яскраво ілюструє високу гнучкість альтернативних фінансових інструментів і їхню здатність швидко адаптуватися до кризових

умов. Водночас їхня роль у фінансуванні бізнесу на певний час помітно зменшилася.

Загалом за 2021–2025 роки український ринок краудфандингу поєднує потужні благодійні кампанії з поступовим відновленням бізнес-орієнтованих моделей. Благодійні платформи залишаються лідерами за кількістю ініціатив і залучених коштів, тоді як міжнародні майданчики вирізняються вищим середнім розміром внеску та значно ширшими можливостями для розвитку підприємницьких проєктів. Усе це дає підстави говорити про поступову еволюцію краудфандингу в Україні — від переважно соціального інструменту до повноцінного механізму альтернативного фінансування бізнесу в умовах післявоєнної відбудови країни.

Воєнний період кардинально вплинув на розвиток альтернативного фінансування в Україні. З одного боку, війна згуртувала суспільство, різко підвищила рівень солідарності й сприяла формуванню стійкої культури донатів. Масова підтримка Збройних Сил України, внутрішньо переміщених осіб, лікарень і численних гуманітарних ініціатив призвела до стрімкого зростання кількості благодійних зборів. Саме в цих умовах краудфандингові платформи стали незамінним інструментом оперативного залучення коштів, а цифрові технології забезпечили необхідну зручність, швидкість і належний рівень прозорості фінансових операцій.

Водночас воєнний стан створив і низку проблем, було посилено банківський та валютний контроль, діяли обмеження на міжнародні перекази, виникали труднощі з роботою окремих платіжних систем. Крім того, у зонах бойових дій спостерігалися перебої зі зв'язком та інтернетом, що ускладнювало роботу платформ. У перший рік повномасштабної війни деякі сервіси мали проблеми з виведенням коштів через зміни у валютному регулюванні. Проте з часом, завдяки співпраці з Національним банком України та адаптації внутрішніх правил, більшість цих труднощів вдалося поступово вирішити, і робота альтернативних фінансових механізмів стала більш стабільною.

Серед найважливіших проблем функціонування альтернативного фінансування в умовах воєнного стану варто виокремити такі:

- макроекономічну нестабільність та підвищені інфляційні ризики;
- зниження доходів і платоспроможності населення, що обмежує потенціал регулярних внесків;
- посилення регуляторних вимог і фінансового моніторингу;
- зростання вимог до прозорості та підзвітності фондів;
- залежність обсягів залучених коштів від рівня суспільної довіри та інформаційної підтримки.

Отже, під час воєнного стану краудфандинг та інші форми альтернативного фінансування в Україні фактично стали інструментом швидкого збору коштів у кризових умовах. Вони показали, що можуть швидко адаптуватися та оперативно залучати ресурси. Водночас їх використання пов'язане з підвищеними ризиками та певними правовими й організаційними обмеженнями.

У зв'язку з цим постає нагальна потреба вдосконалити законодавчу базу, забезпечити справжню прозорість роботи платформ і запровадити чіткі, зрозумілі та збалансовані правила їх регулювання. Не менш важливо розвивати альтернативне фінансування не лише як тимчасовий інструмент кризової допомоги, а як постійний, надійний механізм підтримки економічної відбудови, розвитку бізнесу та залучення інвестицій у післявоєнний період.

Подальший розвиток альтернативних фінансових інструментів в Україні є ключовою передумовою зміцнення фінансової стійкості малого та середнього бізнесу, особливо в умовах післявоєнного відновлення економіки. Світові тенденції підтверджують стабільне зростання сектору краудфандингу та суміжних fintech-рішень. За оцінками провідних міжнародних аналітичних агентств, глобальний ринок краудфандингу демонструє середньорічні темпи зростання близько 15 % протягом 2021–2025 років, а його загальний обсяг уже сягає сотень мільярдів доларів США. Це переконливо свідчить про те,

що краудфандинг остаточно трансформувався з нішевого інструменту на повноцінний сегмент світового фінансового ринку [8; 9].

Для України можна виокремити кілька пріоритетних напрямів розвитку альтернативного фінансування.

По-перше, удосконалення законодавства шляхом чіткого закріплення правового статусу краудфандингу та краудінвестингу, належним чином врегулювання діяльності платформ і суттєвого посилення захисту інвесторів. Паралельно варто поступово приводити українські норми у відповідність до європейських стандартів.

По-друге, розвиток фінансової та цифрової інфраструктури шляхом створення надійних національних платформ з обов'язковим використанням ескроу-рахунків, налагодження тісної співпраці з банками та активного впровадження сучасні фінтех-рішення (е-КУС, електронний підпис, інтеграцію платіжних сервісів). Це значно підвищить безпеку й прозорість усіх операцій.

По-третє, тільки регулярні зрозумілі освітні програми разом із обов'язковою прозорою звітністю та незалежним аудитом платформ здатні поступово виростити в людях справжню довіру й культуру відповідального інвестування.

По-четверте, поєднання краудфандингу з державними програмами підтримки, механізмами співфінансування та розумними податковими пільгами може реально розігнати попит і пропозицію альтернативного капіталу та дати потужний поштовх усьому сегменту.

Отже, альтернативне фінансування в Україні варто розглядати не просто як засіб подолання кризи, а як стратегічний чинник довгострокової модернізації економіки. Поступова інтеграція до європейського фінансового простору, гармонізація регуляторних норм із вимогами ЄС та розвиток сучасної цифрової інфраструктури створюють усі необхідні передумови для швидкого зростання цього ринку. За умови подолання існуючих правових і технічних бар'єрів обсяги альтернативного фінансування в найближчі роки

можуть стабільно збільшуватися й наближатися до показників країн Центральної та Східної Європи.

Підсумовуючи, краудфандинг, краудлендінг та інші форми «smart-фінансування» мають реальний потенціал стати потужними драйверами інновацій, соціального підприємництва та економічного відновлення України в післявоєнний період.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За результатами дослідження краудфандинг підтвердив себе як гнучкий і високоефективний інструмент альтернативного фінансування, що вдало поєднує фінансові, комунікаційні та маркетингові функції. В умовах воєнного стану його значення суттєво зросло, насамперед у сфері оборонних і гуманітарних ініціатив.

Водночас для забезпечення сталого розвитку цього сегмента критично важливим є вдосконалення законодавчого регулювання, підвищення прозорості діяльності платформ і надійний захист інтересів інвесторів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з кількісною оцінкою впливу краудфандингу на розвиток малого та середнього бізнесу, детальним аналізом ефективності різних моделей фінансування, а також розробленням практичних механізмів інтеграції українського ринку альтернативного фінансування до європейського економічного простору в умовах викликів сьогодення.

Література

1. Аналітична записка з питань порівняльного законодавства щодо регулювання краудфандингу в Європейському Союзі та державах-членах Європейського Союзу. URL: <https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/32313.pdf> (дата звернення: 23.02.2026).

2. Борисюк О., Курагеу Я. Інвестиційні платформи та краудфандинг як інструменти залучення капіталу в українські проєкти на фінансовому

ринку України. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. С. 96-104 URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/28974/1/12.pdf> (дата звернення: 23.02.2026).

3. Диба М., Гернего Ю. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні. *Економіка України*, 2020. 63(2 (699), 66 – 78. URL: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066> (дата звернення: 23.02.2026).

4. Краудфандинг в Україні: сучасний стан, виклики регулювання та перспектива AML-зобов'язань. Центр демократії та верховенства права. URL: <https://cedem.org.ua/news/crowdfunding-ukraine/> (дата звернення: 10.03.2026).

5. Краудфандинг в умовах війни. Big Idea. URL: <https://biggggidea.com/practices/kraudfanding-v-umovah-vijni/> (дата звернення: 23.02.2026).

6. Краудфандингові платформи в Україні: пояснення та приклади. Philanthropy in Ukraine. URL: <https://philanthropyinukraine.org/knowledge-hub/publication/kraudfandingovi-platformy-v-ukraini-poiasnennia-ta-prykklady> (дата звернення: 01.03.2026).

7. Рисін В.В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі фінансування стартапів і проектів громадського розвитку. *Фінанси України*, 4, 2021. С. 84-98.

8. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding: tapping the right crowd. *Journal of Business Venturing*. 2014. Vol. 29(5). Pp. 585-609. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1578175> (дата звернення: 03.03.2026).5

9. Khanenko A. V., Zykin O. V. Fundraising and crowdfunding in the activities of public organizations during the war. *Економічний вісник Державного вищого навчального закладу «Український державний хіміко-технологічний університет*, 2025, № 1, С.216-224 URL: <https://ek->

visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2025-1/Khanenko.pdf (дата звернення: 23.02.2026).

10. Petrenko, N., Yaremenko, L., Kashcheieva, G. Crowdfunding as a socio-economic opportunity for state support. *University Economic Bulletin*, 2023. 18(4), 33-40.

References

1. Verkhovna Rada of Ukraine (2023), “Comparative legislation on crowdfunding regulation in the European Union and its member states”, Available at: <https://research.rada.gov.ua/uploads/documents/32313.pdf> (Accessed: 23 February 2026).

2. Borysiuk, O. and Kurageu, Ya. (2025), “Investment platforms and crowdfunding as tools for attracting capital to Ukrainian projects on the financial market of Ukraine”, *Ekonomichni chasopys Volynskoho natsionalnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky*, pp. 96–104. Available at: <https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/28974/1/12.pdf> (Accessed: 23 February 2026).

3. Dyba, M. and Herneho, Yu. (2020), “Global trends and development potential of the crowdfunding market in Ukraine”, *Ekonomika Ukrainy*, vol. 63(2), pp. 66–78. Available at: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066> (Accessed: 23 February 2026).

4. Tsentr demokratii ta verkhovenstva prava (2026), “Crowdfunding in Ukraine: current state, regulatory challenges and the prospect of AML obligations”, Available at: <https://cedem.org.ua/news/crowdfunding-ukraine/> (Accessed: 10 March 2026).

5. Big Idea (2023), “Crowdfunding in a time of war”, Available at: <https://biggggidea.com/practices/kraudfanding-v-umovah-vijni/> (Accessed: 23 February 2026).

6. Philanthropy in Ukraine (2025), “Crowdfunding platforms in Ukraine: explanations and examples”, Available at:

<https://philanthropyinukraine.org/knowledge-hub/publication/kraudfandingovi-platformy-v-ukraini-poiasnennia-ta-prykklady> (Accessed: 1 March 2026).

7. Rysin, V.V. (2021), “Advantages and risks of crowdfunding as a model for financing startups and community development projects”, *Finansy Ukrainy*, (4), pp. 84–98.

8. Belleflamme, P., Lambert, T. and Schwienbacher, A. (2014), “Crowdfunding: tapping the right crowd”, *Journal of Business Venturing*, vol. 29(5), pp. 585–609. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1578175>.

9. Khanenko, A.V. and Zykin, O.V. (2025), “Fundraising and crowdfunding in the activities of public organizations during the war”, *Ekonomichnyi visnyk Derzhavnoho vyshchoho navchalnoho zakladu “Ukrainskyi derzhavnyi khimiko-tekhnologichnyi universytet”*, vol. (1), pp. 216–224, Available at: <https://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2025-1/Khanenko.pdf> (Accessed: 23 February 2026).

10. Petrenko, N., Yaremenko, L. and Kashcheieva, G. (2023), “Crowdfunding as a socio-economic opportunity for state support”, *University Economic Bulletin*, vol. 18(4), pp. 33–40.

Отримано редакцією журналу / Received: 17.03.26

Прорецензовано / Revised: 07.04.26

Дата публікації / Published: 23.04.26