

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-69>

УДК 330.1:330;341,1

Суд Ярослав Петрович

аспірант,

Національний університет «Львівська політехніка»

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-8143-7339>**Yaroslav Sud**

Lviv Polytechnic National University

**ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ
КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ****RESEARCH ON THE STATE
OF CROWDFUNDING DEVELOPMENT IN UKRAINE**

Анотація. У статті детально розглянуто сутність краудфандингу як одного із важливих сучасних інструментів альтернативного фінансування та досліджено особливості його розвитку в Україні. Автор здійснює узагальнення основних підходів до визначення краудфандингу в українській і зарубіжній науковій літературі. Охарактеризовано базові моделі краудфандинга та окреслено ключові чинники успішності краудфандингових кампаній. Метою статті є здійснити аналіз краудфандингових операцій в Україні та виокремити українські особливості розвитку краудфандингу. Встановлено, що головними стримуючими чинниками розвитку краудфандингу в Україні залишаються недостатнє правове регулювання, слабка інституційна підтримка та обмежений розвиток інвестиційних моделей. Обґрунтовано, що подальше зростання українського ринку краудфандингу потребує посилення прозорості платформ, гармонізації нормативної бази з європейськими підходами та розвитку транскордонних механізмів фінансування.

Ключові слова: краудфандингова діяльність, краудфандингова платформа, інновації, альтернативне фінансування, стартапи, інвестиції, цифрові платформи, Україна.

Summary. This article examines the current state, structural features and development prospects of crowdfunding in Ukraine in comparison with European practice. Crowdfunding is interpreted as a form of collective online financing that enables businesses, social initiatives and innovative projects to attract funds from a large number of contributors through digital platforms and social networks. The study shows that crowdfunding performs an important economic and social function, especially in environments where access to bank lending and traditional investment capital is limited. For Ukraine, this mechanism has gained particular significance as a tool for mobilizing resources for social, cultural, entrepreneurial and charitable initiatives. The paper generalizes scientific approaches to the classification of crowdfunding models and distinguishes equity-based, lending-based and non-investment forms, including donation and reward models. It is established that the Ukrainian crowdfunding market remains insufficiently institutionalized and still operates without a clear and comprehensive legal framework. This limits the spread of investment-based models, while donation-based and socially oriented campaigns dominate. Special attention is paid to the transformation of crowdfunding after the beginning of the full-scale war, when digital fundraising and donation models evolved into a national mechanism for emergency resource mobilization and support. The analysis confirms the growing role of online platforms in concentrating public trust and accelerating fundraising campaigns. The article also considers European regulatory experience and emphasizes the importance of approximation to EU standards, particularly with regard to investor protection, platform transparency and cross-border interaction. It is argued that the further development of crowdfunding in Ukraine depends on the formation of a clear legal environment, the strengthening of public trust, the implementation of secure technological solutions, and the expansion of business-oriented models for innovation and post-war reconstruction.

Keywords: crowdfunding, crowdfunding platform, innovation, alternative financing, startups, investments, digital platforms, Ukraine.

Постановка проблеми. У сучасній економіці краудфандинг все частіше та активніше розглядається як ефективний механізм залучення фінансових ресурсів для стартапів, соціальних ініціатив, культурних проєктів та малого бізнесу. Варто сказати, що на відміну від традиційних форм фінан-

сування, цей інструмент дає змогу залучати кошти безпосередньо від широкого кола осіб через наявність цифрових платформ. Для України ця тема є особливо актуальною, оскільки в умовах економічної нестабільності, воєнних викликів і потреби у відбудові країни пошук нових джерел фінансу-

вання набуває стратегічного значення. Українські дослідники зазначили, що краудфандинг став важливим інструментом підтримки соціально важливих проєктів, але правові та інституційні бар'єри заважають його повноцінному розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед іноземних вчених, що досліджували різноманітні аспекти розвитку краудфандингу, варто відзначити Джефф Хау [1], Ентоні Зеолі [2], Ротем Шнеор [8], Карстен Венслаф [8] та інші, чії роботи суттєво збагатили тлумачення цього феномена в міжнародному контексті. П. Беллефлам, Т. Ламберт і А. Швенбахер [3] розглядають краудфандинг як механізм, у межах якого підприємець звертається до широкої аудиторії, а також підкреслюють важливість вибору моделі фінансування та побудови спільноти навколо проєкту.

Варто вказати, що протягом останніх років українські науковці активно працювали над дослідженням явища краудфандингу та пошуком його особливостей та характерних рис. Серед вітчизняних вчених варто виділити О.Є. Кузьміна [4], Ю.М. Петрушенка [5], І.Ю. Косулю [6], О.З. Уголькову [4] та інших.

Ю.М. Петрушенко [5] та І.Ю. Косуля [6] досліджують переваги та недоліки краудфандингу, а також можливості та ефективність його використання у різних контекстах в нашій державі. Вартий уваги аналіз можливостей використання краудфандингових моделей для фінансування розвитку інтелектуального капіталу.

О.З. Уголькова та О.Є.Кузьмін [4] працює над виокремленням важливих аспектів і особливостей розвитку краудфандингових операцій у європейських державах і пропонує адаптовані інструменти для створення умов для ефективного розвитку краудфандингу в нашій державі.

Проте, незважаючи на наявність різноманітних досліджень, деякі особливості краудфандингових операцій потребують детальнішого розгляду. До прикладу, існує необхідність у проведенні аналізу складових системи цього фінансового інструменту та визначенні факторів, які збільшують його успішність у різних економічних умовах. Варто зрозуміти чому різні країни підтримують різні моделі та види краудфандингу та зрозуміти яка з цих стратегій буде найоптимальнішою для нашої держави.

Метою дослідження є аналізування досвіду використання краудфандингових технологій в Україні, пошуку статистичних даних щодо використання краудфандингу в Україні, а також здійснення кластеризації краудфандингових операцій за видом та аналіз динаміки. У межах дослідження застосовано такі універсальні наукові методи пізнання: аналіз і синтез, упорядкування, встановлення відмінностей та тлумачення. Основу дослідження становлять наукові праці

та статті відомих українських та іноземних вчених, опубліковані в мережі Інтернет. Ці джерела ретельно проаналізовано для забезпечення надійної теоретичної і методологічної бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. Краудфандинг – діяльність із залучення коштів для фінансування бізнес-, інноваційних та соціальних проєктів від великої кількості людей з використанням інтернет-ресурсів, таких як соціальні мережі чи спеціальні краудфандингові платформи [4]. Краудфандинг є ефективним інструментом акумулювання фінансового капіталу, який використовує силу об'єднання людей та стрімкий розвиток технологій [7]. Краудфандинг у науковому розумінні є формою колективного фінансування, за якої проєкти отримують кошти від великої кількості осіб через онлайн-платформи. Краудфандингові платформи мають здатність спрямовувати значний капітал на широкий спектр філантропічних проєктів, соціальних інновацій та підприємництва. Отже, ключовою ідеєю краудфандингу є масштабне поширення інформації щодо проєкту серед великої кількості людей замість складних та виснажливих переговорів із представниками фінансово-кредитних інституцій та інвесторами [8].

Для України краудфандинг є особливо важливим як інструмент мобілізації ресурсів в умовах обмеженого доступу частини суб'єктів до банківського або інвестиційного капіталу. У роботі Дибби та Гернего показано, що український ринок краудфандингу формувався переважно навколо соціальних, культурних і громадських ініціатив, а вітчизняні платформи виступили каталізаторами його розвитку [9].

Теслюк, Матвійчук і Демчук також зазначають, що краудфандинг в Україні поступово набуває значення як сучасний спосіб фінансування інноваційних і соціально значущих проєктів, однак його поширення залишається обмеженим через низку системних бар'єрів [10]. Водночас український ринок краудфандингу поки що не можна вважати повністю інституціоналізованим. У статті Василів і Свищо підкреслено, що краудфандинг в Україні фактично існує поза межами чітких юридичних дефініцій, а повноцінне врегулювання цього інституту потребує спеціального закону та відповідних змін до нормативних актів [11]. Цю ж проблему фіксує Даниленко, наголошуючи, що відсутність законодавчої бази залишається ключовим стримуючим чинником розвитку українського краудфандингу [12]. Через це найбільш поширеними в Україні є благодійні та соціальні моделі, тоді як інвестиційні форми, зокрема equity crowdfunding, залишаються значно менш розвиненими. Усі стратегії розвитку краудфандингу в основному залежать від виду краудфандингу, який є систематизованим у табл. 1.

Таблиця 1 – Кластеризація краудфандингових операцій за видом

Група видів	Особливість видів	Види
Краудфандинг власного капіталу	Інвестиції в прибуткові активи	Краудфандинг акцій / краудінвестинг Часткове володіння активами нерухомого майна Часткова власність на активи, не пов'язані з нерухомістю Угоди про розподіл доходу або прибутку Роялті угоди Акції громади Боргові цінні папери Криптовалюта (STO) Криптовалюта (ICO) Краудфандингова торгівля рахунками-фактурами
Краудлендинг	Інвестиції в повернення, що дають кредит	P2P кредитування споживачів P2P кредитування бізнесу P2P кредитування розвитку нерухомості Міні-облігації Мікрофінансування та P2P Просоціальне кредитування
Неінвестиційний краудфандинг	Придбання товарів/ послуг або пожертвування	Благодійна пожертва – одноразова Благодійна пожертва – підписка Краудфандинг на основі нефінансової винагороди

Джерело: [9]

Окремої уваги заслуговує зміна характеру краудфандингу в Україні після початку повномасштабної війни. За висновками Ю. Даниленко, доцільно виділяти два етапи розвитку українського краудфандингу: перший, довоєнний, коли переважали культурні, соціальні та креативні проекти, і другий, після початку повномасштабного вторгнення, коли домінуючими стали соціальний і donation-based формати, а рівень суспільної довіри до цього інструменту зріс [12].

Згідно зі звітом UNITED24, Rebuild Ukraine Report., загалом за цим напрямом було залучено 26,345,356 дол. США за період з 5 травня 2022 року до 13 березня 2026 року, а найбільший місячний пік у наведеному ряді припадає на липень 2022 року – 13,118,647 дол. США. Такий рисунок доречно використовувати для аргументації, що в умовах війни в Україні краудфандинг і цифровий фандрейзинг набули масштабів національного механізму мобілізації ресурсів.

У цьому контексті важливим орієнтиром для України є європейський досвід. Європейська комісія вказує, що Регламент ЄС 2020/1503 запровадив уніфіковані правила для investment-based і lending-based crowdfunding services та створив можливість для роботи платформ у межах єдиного регуляторного поля з єдиною авторизацією в ЄС.

Розвиток європейського ринку краудфандингу з гармонізацією законодавства щодо транскордонного фінансування означає, що подальший розвиток ринку, особливо у напрямі бізнес-фінансування та повоєнної відбудови, доцільно пов'язувати з наближенням правових механізмів до європейських стандартів захисту інвестора, прозорості платформ і транскордонної взаємодії [12].

Згідно з даними Європейського дослідження краудфандингового ринку 2023 (European Crowdfunding Market Survey 2023) станом на березень 2023 року в Європі працювало 594 платформи краудфандингу. Серед країн, які обслуговуються найбільшою кількістю платформ в абсолютному вираженні, варто назвати Німеччину, Великобританію та Францію. Найнижче розташовані за цим показником країни Балтії (Естонія, Латвія та Литва) і їх відносний розмір з точки зору кількості працюючих платформ на душу населення є найменшим [4;13].

Загалом середньорічний обсяг коштів, зібраних на 1 платформі, зріс з 16 млн. євро в 2021 р. до 19 млн євро у 2022 р., тобто варто помітити збільшення на 17%.

У 2021 році кредитні платформи повідомили про середній щорічний обсяг у 19 мільйонів євро, який збільшився до 24 млн євро у 2022 році (рис. 1).

На відміну від цього, платформи краудфандингу, засновані на акціонерному капіталі, і неінвестиційні платформи повідомили про подібні обсяги у 2021 та 2022 роках на рівні приблизно 15 мільйонів євро власного капіталу та 9 млн євро неінвестицій [4,12,13].

Важливо зазначити, що CMRI (Індекс готовності ринку до конвергенції) є показником зростання на ринку та включає шість показників. Нідерланди стали найбільшим лідером ринку за всіма показниками. Такий самий показник спостерігається в Норвегії та Данії. Велика Британія є провідним ринком і має найвищу частку з найвищими рейтингами за ліцензуванням, громадськістю та обсягами на душу населення. Франція

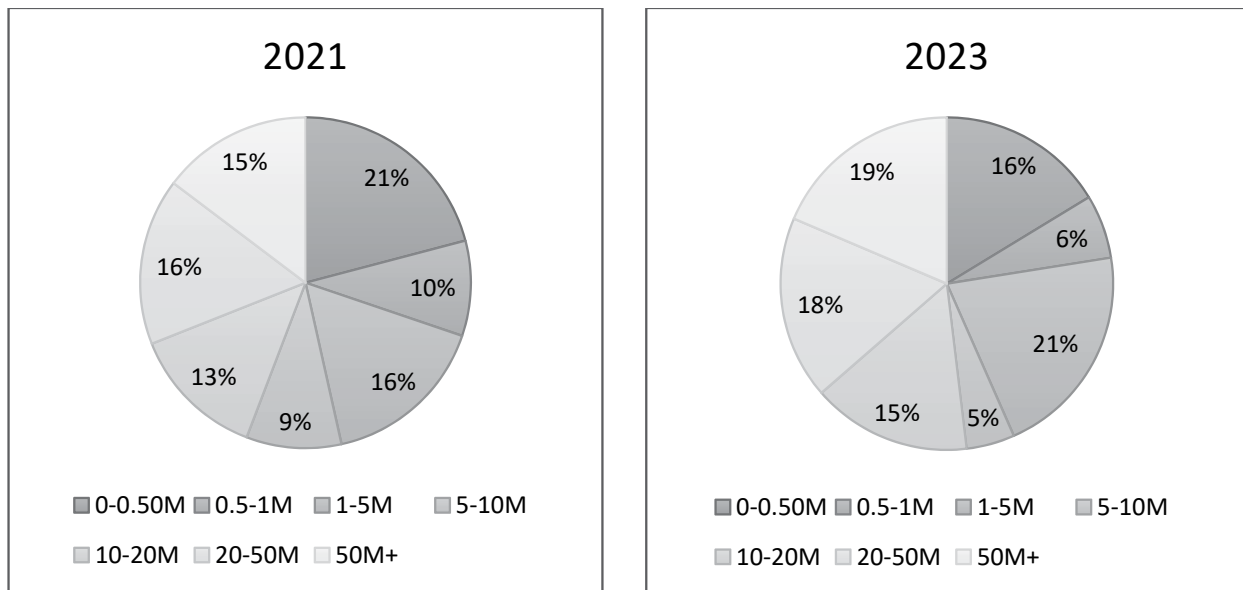


Рисунок 1 – Обсяги усіх видів краудфандингу на 1 платформу 2021 та 2023 рр.

Джерело: [13]

слідє за нею з високим обсягом на душу населення, але дещо нижчою обізнаністю громадськості щодо фандрейзингу та дещо нижчою участю в більшості законів та нормативних актів щодо підтримки та залучення коштів [8].

Статистичні дані свідчать про суттєве зростання ролі краудфандингу у забезпеченні реалізації економічних, бізнес, культурних та соціальних проєктів.

Перспективи розвитку краудфандингу в Україні пов'язані з кількома взаємопов'язаними напрямками.

По-перше, необхідним є створення чіткого правового поля для діяльності платформ, ініціаторів проєктів та інвесторів.

По-друге, важливо стимулювати розвиток equity- та lending-моделей, які можуть посилити фінансування стартапів, малого бізнесу та проєктів повоєнної відбудови [8; 11; 12].

По-третє, значення матиме посилення довіри до платформ через прозорість, звітність і захист прав учасників [8; 11].

По-четверте, український ринок може отримати додатковий імпульс через інтеграцію до європейського фінансового простору та використання транскордонних механізмів залучення капіталу [8; 11; 12].

На думку науковців та експертів у цій галузі, серед основних проблем, що стримують подальший розвиток краудфандингу є: відсутність чіткої законодавчої регламентації даної форми інвестиційної діяльності на національному рівні; недостатня обізнаність потенційних інвесторів про інвестування через механізм краудфандингу та

краудінвестингу; значно мала довіра до інвестиційних посередників; фрагментарність дослідження краудфандингу та краудінвестингу на теоретико-правовому рівні [7].

Висновки. Основною рисою вітчизняного досвіду використання краудфандингу є низька бізнес-активність підприємців як через нестачу сприятливої екосистеми, так і через воєнні дії на території нашої держави. Беручи до уваги це, ключовим завданням для забезпечення умов для росту використання краудфандингових технологій в Україні, що можуть виглядати як такі подальші кроки:

1. Формування правово регулювання, що включатиме створення чітких та прозорих правил для всіх учасників краудфандингового ринку, захист прав інвесторів та забезпечення справедливих умов для підприємців.

2. Застосування технологій та розвиток технологічних рішень: впровадження сучасних платформ та інструментів, що зумовлять високий рівень безпеки і ефективність фінансових транзакцій.

3. Розвиток довіри та культури, що можливо досягти шляхом здійснення освітніх кампаній, що підніме рівень обізнаності про переваги чи ризики використання краудфандингу та, що, основне, сприятиме розвитку культури співпраці та взаємодопомоги.

Отже, для уможливлення розвитку краудфандингових фінансових інструментів в Україні потрібно застосовувати комплексний підхід, що включає правове регулювання, технологічні інновації та розвиток довіри серед потенційних інвесторів.

Список використаних джерел:

1. Howe J. The Rise of Crowdsourcing. Issue 1406. 2006. URL: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (дата звернення: 29.03.2026)
2. Zeoli A. Three tales from the dark side of crowdfunding. URL: <http://crowdfundinglegalhub.com/2014/05/15/3-tales-from-the-dark-side-of-crowdfunding/> (дата звернення: 15.03.2026)
3. Belleflamme, Paul and Lambert, Thomas and Schwienbacher, Armin, Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*. 2014. 29(5). URL: <https://ssrn.com/abstract=1578175> (дата звернення: 05.03.2026)
4. Кузьмін О. Є. Краудфандинг: сутність, значення та типологія. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. № 2. С. 170–180.
5. Петрушенко Ю.М. Краудфандинг як інноваційний інструмент фінансування проєктів соціально-економічного розвитку. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2014. №1. С. 172-182.
6. Косуля І.Ю. Краудсорсинг та краудфандинг: нові поняття чи нові феномени? *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*. 2014. Вип. 20. С. 267-271.
7. Суд Я.П. Іноземний досвід розроблення стратегій розвитку краудфандингових платформ. *Економіка та суспільство*. 2025. № 74. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-9>
8. Уголькова О. З. Ключові елементи системи краудфандингу. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Проблеми економіки та управління. 2017. № 872. С. 105-110.
9. Диба М., Гернего Ю. Глобальні тенденції та потенціал розвитку ринку краудфандингу в Україні. *Економіка України*. 2020. № 2. С. 66–77. DOI: <https://doi.org/10.15407/economyukr.2020.02.066>
10. Теслюк С., Матвійчук Н., Демчук Н. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>.
11. Василюк С., Свищо В. Краудфандинг: перспективи запровадження та правового регулювання в Україні. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія: Юридичні науки. 2022. № 35. С. 277–283.
12. Даниленко Ю. В. Особливості та перспективи розвитку краудфандингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2025. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.10.89>.
13. Rotem Shneor, Karsten Wenzlaff and other. The European Crowdfunding Market Report 2023. 2024. URL: https://www.researchgate.net/publication/377841529_The_European_Crowdfunding_Market_Report_2023/

References:

1. Howe J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. Issue 1406. Available at: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (дата звернення: 29.03.2026)
2. Zeoli A. (2014). Three tales from the dark side of crowdfunding. Available at: <http://crowdfundinglegalhub.com/2014/05/15/3-tales-from-the-dark-side-of-crowdfunding/>. (дата звернення: 15.03.2026)
3. Belleflamme, Paul and Lambert, Thomas and Schwienbacher, Armin. (2014) Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. *Journal of Business Venturing*. Is. 29(5). Available at: <https://ssrn.com/abstract=1578175> (дата звернення: 05.03.2026)
4. Kuzmin, O. Y., Skybinsky, O. S., Uholkova, O. Z. (2016). Kraudfandynh: sutnist, znachennia ta typolohiia [Crowdfunding: Essence, significance, and typology]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Menedzhment of Innovation*, vol 2, pp. 170–180.
5. Petrusenko Yu.M. (2014). Kraudfandynh yak innovatsiinyi instrument finansuvannia proektiv sotsialno-ekonomichnoho rozvytku [Crowdfunding as an innovative instrument for financing socio-economic development projects]. *Marketynh i menedzhment innovatsii – Marketing and Menedzhment of Innovation*, vol. 1. pp. 172-182.
6. Kosulya I.Yu. (2014). Kraudsorsynh ta kraudfandynh: novi poniattia chy novi fenomeny? [Crowdsourcing and crowdfunding: new concepts or new phenomena]. *Metodolohiia, teoriia ta praktyka sotsiolohichnoho analizu suchasnoho suspilstva – Methodology, theory and practice of sociological analysis of modern society*. Issue 20. Pp. 267-271.
7. Sud, Ya. P. (2025). Inozemnyi dosvid rozroblennia stratehii rozvytku kraudfandynhovyykh platform [Foreign experience in developing strategies for the development of crowdfunding platforms]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, vol 74.
8. Ugoalkova, O. Z. (2017). Kliuchovi elementy systemy kraudfandynhu [Key elements of the crowdfunding system]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik»*. Serii: Problemy ekonomiky ta upravlinnia – Bulletin of the National University “Lviv Polytechnic”. Series: Problems of Economics and Management, vol 872, pp.105–110.
9. Dyba, M., Herneho, Yu. (2020). Hlobalni tendentsii ta potentsial rozvytku rynku kraudfandynhu v Ukraini [Global trends and development potential of the crowdfunding market in Ukraine]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, vol 2, pp. 66–77.
10. Tesliuk, S., Matviichuk, N., Demchuk, N. (2022). Kraudfandynh yak suchasnyi sposib finansuvannia: problemy ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini [Crowdfunding as a modern financing method: problems and prospects of its development in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and Society*, vol 37.
11. Vasyliiv, S., Svyshcho, V. (2022). Kraudfandynh: perspektyvy zaprovadzhennia ta pravovoho rehuliuivannia v Ukraini [Crowdfunding: prospects for implementation and legal regulation in Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik»*. Serii: Yurydychni nauk – Bulletin of the National University “Lviv Polytechnic”. Series: Legal Sciences, vol 35, pp. 277–283.

12. Danylenko, Yu. V. (2025). Osoblyvosti ta perspektyvy rozvytku kraudfandynhu v Ukraini [Features and prospects of crowdfunding development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika – Effective Economy*, vol 10.
13. Shneor, R., Wenzlaff, K., et al. (2024). *The European Crowdfunding Market Report 2023*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/377841529_The_European_Crowdfunding_Market_Report_2023/

Дата надходження статті: 08.04.2026

Дата прийняття статті: 29.04.2026

Дата публікації статті: 14.05.2026