

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-74-49>

УДК 330.3

ТРАНСФОРМАЦІЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ЧЕРЕЗ КРАУДФАНДИНГОВІ ПЛАТФОРМИ: УКРАЇНСЬКИЙ ТА МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

FINANCIAL MARKET TRANSFORMATION THROUGH CROWDFUNDING PLATFORMS: UKRAINIAN AND INTERNATIONAL EXPERIENCE

Діденко Людмила Вікторівна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових ринків та технологій,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3535-4266>

Кондаурова Домініка Олександрівна

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-4626-1567>

Демінська Дарія Віталіївна

здобувачка першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Державний податковий університет
ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-0104-7614>

Didenko Lyudmila, Kondaurova Dominika, Deminska Dariia
State Tax University

Стаття присвячена дослідженню впливу краудфандингових платформ на трансформацію фінансового ринку в Україні. У роботі аналізується роль краудфандингу як альтернативного інструменту фінансування, який допомагає малим і середнім підприємствам, а також соціальним ініціативам залучати капітал без звернення до традиційних фінансових установ. Автори досліджують специфіку краудфандингових платформ в Україні, зокрема платформу Biggggidea, та порівнюють її з міжнародним досвідом, зокрема платформами Kickstarter і Indiegogo. Розглядаються перспективи розвитку краудфандингу в Україні, основні проблеми, з якими стикаються платформи, а також пропозиції щодо покращення регулювання цього сектору. Висвітлено значення краудфандингу для розвитку інновацій та соціального підприємництва в Україні.

Ключові слова: краудфандинг, фінансовий ринок, альтернативне фінансування, краудфандингові платформи, соціальні ініціативи, міжнародний досвід.

This article addresses the issue of crowdfunding as an alternative financing tool in Ukraine, with a focus on its role in transforming the financial market. The study analyzes the development and impact of crowdfunding platforms, particularly Biggggidea, which plays a significant role in supporting social initiatives and small businesses. The authors emphasize the increasing importance of crowdfunding as a tool for raising funds, highlighting its ability to bypass traditional financial institutions, especially in a country where access to financing remains limited due to high interest rates and stringent banking requirements. The article also compares Ukraine's crowdfunding platforms to global leaders such as Kickstarter and Indiegogo. It highlights the positive aspects of these platforms, especially their capacity to mobilize funds for various projects, from technological innovations to social ventures. Kickstarter, for instance, has proven that crowdfunding can be an effective means of financing creative and innovative ideas by offering rewards to backers in exchange for their contributions. This model has shown significant success in attracting a large number of small investors, a feature that could be particularly beneficial for Ukrainian platforms seeking to engage the broader public. Moreover, the article delves into the regulatory challenges facing crowdfunding in Ukraine. The lack of a clear legal framework presents a barrier to growth, as both investors and project creators face risks due to the absence of robust legal protections. The authors suggest that the development of a comprehensive regulatory environment, similar to the European Union's Crowdfunding Regulation 2020/1503, could foster growth

in the industry by ensuring transparency and protecting the interests of all parties involved. They also point out the need for greater financial literacy among the Ukrainian population to build trust in these platforms. In conclusion, the article underscores the potential of crowdfunding to transform the financial landscape in Ukraine. It argues that while there are significant challenges, including regulatory gaps and low public awareness, the opportunities for crowdfunding to support innovation, small businesses, and social initiatives are immense. The authors call for the adoption of international best practices, along with local regulatory improvements, to ensure the sustainable growth of crowdfunding in Ukraine.

Keywords: crowdfunding, financial market, alternative financing, crowdfunding platforms, social initiatives, international experience.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобальної цифровізації традиційні фінансові інститути дедалі частіше виявляються не в змозі оперативно та ефективно задовольнити потреби малого та середнього бізнесу у фінансуванні. Банківські кредити залишаються важкодоступними через жорсткі вимоги, високі ставки та повільні процедури ухвалення рішень. Як результат, виникає потреба в альтернативних каналах фінансування, здатних оперативно мобілізувати ресурси з урахуванням специфіки конкретних проектів і ризиків, одним з яких є саме краудфандингові платформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях таких вчених, як: Н. Версаль [1], М. Грод [3], С. Домбровська [4], А. Мазаракі [6], Н. Редько [10], С. Теслюк [11] та інших досліджено сутність і моделі краудфандингу, його переваги та недоліки порівняно з традиційними фінансовими інструментами. Окремі автори аналізують функціонування краудфандингових платформ в Україні та світі, їх вплив на підприємництво, соціальні ініціативи та цифрову економіку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри наявні дослідження щодо розвитку фінансових технологій та альтернативних моделей фінансування, залишаються недостатньо вивченими такі аспекти, як вплив краудфандингових платформ на трансформацію структури фінансового ринку, рівень конкуренції між традиційними фінансовими установами та цифровими платформами, ризики для непрофесійних інвесторів у середовищі децентралізованого фінансування, ефективність механізмів регулювання та захисту прав учасників на ринку альтернативного фінансування, а також перспективи інтеграції краудфандингових рішень у фінансову систему України з урахуванням міжнародного досвіду.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є дослідження трансформаційних процесів на фінансовому ринку під впливом розвитку краудфандинго-

вих платформ як фінтех-інструментів альтернативного фінансування, а також визначення їх ролі у формуванні нових механізмів залучення капіталу. Для досягнення цієї мети пропонується вирішити такі завдання: розкрити сутність та типологію краудфандингових моделей у контексті фінтеху; проаналізувати особливості функціонування краудфандингових платформ як елементу сучасної фінансової інфраструктури; оцінити їхній вплив на доступ до фінансових ресурсів для бізнесу та інвесторів; виявити основні ризики та регуляторні виклики; визначити перспективи розвитку таких платформ в Україні з урахуванням міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі, коли традиційні фінансові установи часто не в змозі забезпечити потреби малого та середнього бізнесу в фінансуванні, краудфандинг виступає важливим інструментом залучення капіталу. Це особливо актуально в умовах України, де існують проблеми з доступом до кредитування через високі відсоткові ставки, жорсткі вимоги банків та недостатній розвиток інвестиційної культури. Краудфандинг, як форма альтернативного фінансування, надає нові можливості для мобілізації фінансових ресурсів, зокрема через онлайн-платформи, де тисячі людей можуть внести маленькі суми для підтримки того чи іншого проекту.

Науковці по-різному трактують краудфандинг, однак спільними є кілька ключових ознак: самостійний збір коштів через онлайн-платформи, застосування не лише для бізнесу, а й для соціальних чи благодійних проектів, а також фінансування за рахунок невеликих внесків великої кількості людей. Ці риси вирізняють краудфандинг серед традиційних методів залучення коштів.

Краудфандинг – це методика акумуляції фінансів, яка дає змогу як приватним особам, так і організаціям залучати капітал на певний проект або починання, використовуючи онлайн-ресурси. Краудплатформи, як веб-портали, відіграють критичну роль в органі-

зації краудфінансування. Вони використовуються для представлення проектів авторами та для збору фінансів на їх втілення, а також слугують місцем для інвесторів, які планують інвестувати свої кошти в різноманітні ініціативи [12].

Тобто, краудфандинг є формою колективного фінансування, коли люди жертвують кошти на реалізацію ідеї чи проекту, зазвичай через онлайн-платформи. Вони можуть отримати символічні винагороди – продукт, сувенір, згадку або просто підтримати ініціативу без очікування фінансової вигоди. Мотивацією виступає зацікавленість у продукті, підтримка автора чи соціальна значущість проекту.

Краудфандингові платформи стають у нагоді некомерційним організаціям, відкриваючи їм двері до альтернативних фінансових джерел. Це передовий метод забезпечення фінансування для нових ініціатив, бізнес-планів або просто задумів. Додатково, це сприяє формуванню спільноти навколо конкретної концепції або пропозиції. Застосовуючи потужність онлайн-спільноти, неприбуткові структури можуть збирати цінні відомості про ринок, а також знаходити нових благодійників [4].

Неприбуткові структури вдаються до власних та зовнішніх інформаційних джерел, щоб висвітлювати свою діяльність, залучаючи дедалі більше людей до допомоги своїм підопічним через благодійні внески. Ефективним онлайн-інструментом для фінансування проектів слугують краудфандингові платформи, на яких публікуються оголошення про збір коштів. Краудфандингові платформи – це веб-ресурси, які забезпечують комунікацію між фандрайзерами та цільовою аудиторією [1].

Сьогодні через краудфандингові платформи, що забезпечують зручну взаємодію для організаторів і спонсорів, громадяни зібрали понад 34 млрд доларів США у світі. Кожна платформа має власні процедури, права та сервіси для фінансування проектів. Щоб скористатися платформою, неприбуткова організація має зареєструватися, створити профіль і кампанію зі збору коштів із зазначенням мети. Залежно від платформи, збір коштів можна розпочати вже незабаром після реєстрації. Зібрані кошти надходять на рахунок фінансової установи, пов'язаної з профілем організації.

Краудфандингові платформи становлять собою нову форму фінансових посередників, які поєднують технологічні рішення з фінансо-

вими послугами. Вони забезпечують мобільність транзакцій, низький поріг входу для учасників, автоматизацію перевірки контрагентів (KYC/AML), а також аналітичну підтримку користувачів.

Однією із головних переваг краудфандингу є його здатність підтримувати не тільки комерційні бізнеси, а й соціальні ініціативи, що дозволяє створювати нові можливості для розвитку соціального підприємництва. Краудфандингові платформи стають важливими інструментами для неприбуткових організацій, даючи їм змогу залучати фінанси для реалізації проектів у різних сферах: від культури до екології. Підтримка таких ініціатив через платформу Biggggidea, наприклад, стала важливим кроком у розвитку благодійності та соціальних проектів в Україні.

Таблиця 1
Фінансування соціальних ініціатив через платформу Biggggidea в Україні

Показник	Значення станом на 2024 рік
Кількість доброчинців	110 335
Кількість проектів	13 874
Кількість успішних проектів	4000+
Кількість неуспішних проектів	1000+
Кількість неопублікованих проектів	1000+
Загальна сума внесків	58 млн грн

Джерело: сформовано авторами на основі [9]

Платформа Biggggidea є однією з основних краудфандингових платформ в Україні, що активно сприяє реалізації соціально значущих ініціатив та залученню фінансування для проектів через колективні внески. Станом на 2024 рік, платформа має понад 110 тисяч доброчинців і понад 13 800 проектів. З цих проектів більше 4 000 було успішно профінансовано, що свідчить про високий рівень довіри та зацікавленості користувачів у підтримці різноманітних ініціатив (табл. 1).

Загальна сума внесків, зібраних на платформі, складає більше 58 мільйонів гривень. Ці кошти були спрямовані на різні види проектів, від культурних і освітніх до екологічних і соціальних акцій. Однак не всі ініціативи отримали фінансування – понад 1 000 проектів не досягли своїх фінансових цілей, а ще стільки ж не були опубліковані на платформі.

Платформа пропонує кілька моделей фінансування, серед яких найбільш поширеною є модель «спільнокошт», що дозволяє збирати кошти на реалізацію конкретних проєктів. Також існують можливості для публікації освітніх ініціатив та обміну досвідом через майданчик «Практики». Всі ці моделі сприяють розвитку соціальних інновацій та активності громадян.

Стосовно географії проєктів, на платформі Biggggidea активно зареєстровано користувачів з усієї України. Зокрема, понад 19 тисяч користувачів вказали своє місто, а 4 тисячі з них робили фінансові внески. Платформа має також інтерактивну карту, де можна спостерігати динаміку фінансування по регіонах.

Одним із прикладів успішного проєкту на платформі є «Національний збір на пам'ятник Олені Пчілці в Гадячі». Цей проєкт отримав значну підтримку через платформу та став важливим кроком у вшануванні внеску Олени Пчілки в українську культуру. Для донорів були запропоновані різноманітні нагороди, від персональних подяк до унікальних подарунків.

Загалом, Biggggidea демонструє успішні результати в підтримці як комерційних, так і соціальних проєктів, однак для її сталого розвитку необхідно вдосконалити законодавчі та регуляторні механізми, щоб знизити ризики для інвесторів та авторів проєктів.

Незважаючи на успіхи, краудфандинг в Україні все ще стикається з низкою проблем. Однією з головних є відсутність чіткої законодавчої бази, яка б регулювала діяльність краудфандингових платформ, що в свою чергу знижує рівень довіри до таких інструментів. Ризики для інвесторів, зокрема непогашення інвестицій або відсутність прозорості щодо фінансових потоків, створюють додаткові бар'єри для розвитку цього ринку. За даними Crowdfunding Hub, в Європі до 25% проєктів на краудфандингових платформах не досягають своїх фінансових цілей, що свідчить про наявність певних проблем з ефективністю таких платформ.

Міжнародний досвід, зокрема платформи Kickstarter та Indiegogo, показує, що краудфандинг може бути надзвичайно ефективним інструментом для залучення капіталу, однак лише за умов належного регулювання та підтримки з боку урядів, а також є важливим для розвитку українських краудфандингових ініціатив. Indiegogo є однією з провідних краудфандингових платформ, яка підтримує широкий спектр проєктів, від технологічних інновацій до соціальних ініціатив. Станом на

2025 рік платформа допомогла зібрати понад 1,6 мільярда доларів для різноманітних кампаній, а середній обсяг фінансування успішного проєкту становить приблизно 41 600 доларів. Успішність кампаній на Indiegogo варіюється залежно від джерел, але загалом коливається в межах 20–30%. Цей показник нижчий порівняно з деякими іншими платформами, що може бути пов'язано з гнучкою моделлю фінансування, яка дозволяє авторам зберігати зібрані кошти навіть без досягнення повної мети. Проте, серед успішних кампаній 65% перевищують свої цілі, а 87% з них збирають у середньому на 31% більше від запланованого [8]. Гнучка модель збору коштів на Indiegogo може стати корисною для українських платформ, дозволяючи проєктам продовжувати залучати кошти, навіть якщо вони не досягли своєї початкової мети.

Kickstarter є також однією з найбільших і найвідоміших краудфандингових платформ у світі. Вона спеціалізується на підтримці творчих проєктів у таких сферах, як технології, ігри, мистецтво, музика та фільми. Станом на 2025 рік на платформі було профінансовано 278 154 проєктів. Більшість успішних проєктів, що отримали фінансування, зазвичай залучають менше 10 000 доларів США, проте все більше і більше проєктів досягають шести-, семи- та навіть восьмизначних сум. Фінансування на Kickstarter реалізоване за принципом «все або нічого», що обумовлено рядом факторів. Варто відзначити, що близько 9% проєктів припинили своє існування, не отримавши жодних фінансових зобов'язань. Водночас, 79% проєктів, які змогли акумулювати понад 20% від запланованої суми, отримали успішне фінансування. Найуспішніші проєкти на платформі, такі як Pebble Time (понад 20 млн доларів), Coolest Cooler (13,2 млн) та Frosthaven (12,9 млн), демонструють потенціал Kickstarter як інструменту залучення великих інвестицій [7]. Їхній успіх пояснюється високим рівнем підготовки, якісною презентацією, активною маркетинговою кампанією та чіткою взаємодією з аудиторією.

Міжнародний досвід демонструє кілька важливих аспектів для розвитку краудфандингу в Україні. Зокрема, регулювання та захист прав інвесторів, що забезпечують довіру до платформ. Прозорість фінансових потоків та чітке законодавче регулювання є актуальними для ринку, який ще формується в Україні. Модель винагород, як на Kickstarter і Indiegogo, може допомогти залучити більше дрібних інвесторів. Досвід Indiegogo показує

важливість залучення міжнародних інвесторів, а інтеграція українських платформ з міжнародними дозволить залучати кошти з-за кордону для інноваційних та культурних проєктів. Також важлива співпраця з міжнародними платформами для обміну досвідом і вдосконалення функціоналу.

Перспективи розвитку краудфандингу в Україні мають значний потенціал, оскільки він дозволяє залучати фінансування для різних проєктів без звернення до традиційних фінансових установ. Ринок краудфандингу в Україні ще розвивається, але вже демонструє позитивні результати. Платформи, як Biggggidea, можуть стати основними каналами для залучення інвестицій у стартапи та соціальні ініціативи. Інтеграція українських платформ з міжнародними мережами відкриє можливості для залучення фінансування з-за кордону, що сприятиме розвитку інновацій. Краудфандинг також підвищує фінансову інклюзію, надаючи доступ до фінансування малим підприємствам та соціальним ініціативам.

Однак, не дивлячись на значний потенціал, краудфандинг в Україні стикається з кількома серйозними проблемами. Однією з головних перешкод є відсутність чіткої правової бази, що регулює діяльність краудфандингових платформ. Без належного законодавчого забезпечення виникають ризики для інвесторів і авторів проєктів, що може знижувати довіру до таких платформ. Відсутність ефективної регуляції також створює проблеми з прозорістю фінансових потоків і захистом прав інвесторів, що є важливим для розвитку цього інструменту. Також ринок краудфандингу в Україні є досить новим, і багато користувачів ще не готові повністю довіряти таким платформам, що ускладнює процес залучення інвестицій. Ще однією проблемою є низький рівень фінансової грамотності серед частини українців, що також може стримувати розвиток краудфандингу, оскільки інвестори часто побоюються вкладати кошти в невідомі або маловідомі проєкти [11].

Незважаючи на труднощі, перспективи розвитку краудфандингу в Україні залишаються позитивними. Із зростанням економіки, підвищенням фінансової грамотності населення та удосконаленням законодавства краудфандинг може стати важливим інструментом залучення капіталу для малого і середнього бізнесу, а також соціальних і культурних проєктів. В умовах воєнного стану його значення особливо зросло, адже традиційні джерела

фінансування, як-от банківські кредити та державна допомога, стали менш доступними. Краудфандингові платформи дозволили залучати кошти від громадян усього світу, підтримуючи як гуманітарні, так і військові ініціативи. Це вперше в новітній історії, коли війна частково фінансується через децентралізовані пожертви простих людей, що стало новим етапом трансформації фінансового ринку України.

Такі ініціативи, як купівля танків у Чехії чи дронів у Литві, демонструють не лише ефективність, а й міжнародну солідарність, перетворюючи війну на "справу всього світу" [2]. Водночас ефективність цих кампаній зумовлена високим рівнем довіри до організаторів та використанням креативних форматів залучення – від гумористичних мемів до можливості написати повідомлення на боєприпасах. Завдяки цьому формується нова культура цифрового волонтерства, яка змінює фінансові пріоритети громадян і підвищує значення соціального капіталу.

Фінансовий ринок України адаптується до нової реальності, де поряд із банками і міжнародними кредиторами вагому роль починають відігравати платформи прямих пожертв. Це сприяє розвитку фінтеху та цифрових гаманців адже всі ці інструменти використовуються у процесах збору й розподілу коштів. Водночас така децентралізація ставить нові виклики – зокрема ризики шахрайства, проблеми регулювання та етичні питання щодо прямого фінансування війни з боку приватних осіб.

Висновки. Краудфандинг в Україні стає важливим джерелом фінансування для малого бізнесу та соціальних проєктів, особливо в умовах обмеженого доступу до традиційного капіталу. Платформи, як-от Biggggidea, відкривають нові можливості для залучення коштів від широкої аудиторії, роблячи фінансування доступнішим і прозорішим. Однак розвиток сектору гальмує відсутність чіткого законодавства та низький рівень фінансової грамотності. Це знижує довіру до платформ і обмежує участь інвесторів. Міжнародний досвід, зокрема Kickstarter та Indiegogo, демонструє важливість регулювання, прозорості та захисту прав інвесторів. Однак в цілому перспективи розвитку краудфандингу в Україні залишаються позитивними. Для його активізації потрібні законодавчі зміни, підвищення довіри та фінансової грамотності населення.

Краудфандинг під час війни в Україні став не лише ефективним інструментом швидкої фінансової підтримки, а й каталізатором глибших змін у фінансовій системі держави. Його поява та стрімкий розвиток у воєнних умовах засвідчують перехід до більш гнучкої, горизонтальної моделі фінансування, яка базується на суспільній довірі та глобальній мобілізації підтримки. Така децентралізація ресурсів сприяє інноваціям у сфері фінтеху та комунікацій та змінює уявлення про функ-

ції держави в кризових ситуаціях. Водночас це ставить перед Україною і світовою спільнотою нові виклики: як регулювати гібридну модель фінансування, як забезпечити її прозорість і безпечність, і як не втратити довіру, яка сьогодні є її головним активом. У перспективі краудфандинг може стати не лише інструментом реагування на кризу, а й важливою складовою післявоєнного відновлення та модернізації фінансової інфраструктури країни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Версаль Н., Дудник Я. Краудфандинг як альтернативна fintech-екосистема на фінансовому ринку. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2021. С. 26–37.
2. Володимир Тиравський. Як люди з цілого світу за допомогою краудфандингу фінансують війну в Україні. 2023. URL: <https://foreignukraines.com/2023/11/05/how-people-from-all-over-the-world-finance-the-war-in-ukraine-with-the-help-of-crowdfunding/> (дата звернення: 08.05.2025)
3. Грод М. І. Краудфандинг як фінансовий інструмент розвитку циркулярної економіки в Європейському Союзі. *Сучасні наукові погляди на механізми розвитку міжнародних відносин та ринкової економіки* : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 20–21 жовтня 2023 року) / За заг. ред.: М. М. Палінчак, В. п. Приходько, В. В. Химинець та ін. – Львів-Торунь : Ліха-Прес, 2023. С. 167–170. URL: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-46> (дата звернення: 08.05.2025)
4. Домбровська С. О. Краудфандинг, краудлендінг, краудінвестинг як альтернатива залучення капіталу в стартапи. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні – 2022*: матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції (м. Вінниця, 25 лютого 2022 р.) Вінниця: ВНТУ, 2022. С. 328–330. URL: <https://press.vntu.edu.ua/index.php/vntu/catalog/view/685/1216/2437-1> (дата звернення: 08.05.2025)
5. Краудфандінг, р2р лендінг і переваги запуску платформи. *Payment Service Provider Platon*. URL: <https://platon.ua/news/kraudfanding-p2p-lending-i-preimushhestva-zapuska-platformy.html> (дата звернення: 08.05.2025)
6. Мазаракі А., Волосович С. Краудфандинг благодійності в умовах протидії збройній агресії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2023. Т. 147, № 1. С. 4–16. URL: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01) (дата звернення: 08.05.2025)
7. Офіційний веб-сайт Kickstarter. URL: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (дата звернення: 08.05.2025)
8. Офіційний веб-сайт IndieGoGo. URL: <https://www.indiegogo.com/> (дата звернення: 08.05.2025)
9. Офіційний веб-сайт Велика ідея. URL: <https://biggggidea.com/> (дата звернення: 08.05.2025)
10. Редько Н., Амеліна Н. Краудфандинг як інструмент розвитку бізнес-проектів. *SWorldJournal*. 2020. № 18-02. С. 115–120. URL: <https://doi.org/10.30888/2663-5712.2023-18-02-050> (дата звернення: 08.05.2025)
11. Теслюк С. А., Матвійчук Н. М., Демчук Н. В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. Випуск № 37. 2022. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16> (дата звернення: 08.05.2025)
12. Тищенко В.В. Краудфандінг як фінансовий інструмент реалізації інвестиційних проектів. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. С. 130–138. URL: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-4-47> (дата звернення: 08.05.2025)

REFERENCES:

1. Versal N., Dudnyk Ya. (2021) Kraudfandynh yak alternatyvna fintech-ekosystema na finansovomu rynku [Crowdfunding as an alternative fintech ecosystem in financial market]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of the Taras Shevchenko National University of Kyiv*, pp. 26–37.
2. Volodymyr Tyravskiy. (2023) Yak liudy z tsiloho svitu za dopomohoiu kraudfandynhu finansuiut viinu v Ukraini [How people from all over the world finance the war in Ukraine with the help of crowdfunding]. Available at: <https://foreignukraines.com/2023/11/05/how-people-from-all-over-the-world-finance-the-war-in-ukraine-with-the-help-of-crowdfunding/> (accessed May 08, 2025)

3. Hrod M. I. (2023) Kraudfandynh yak finansovyi instrument rozvytku tsyrkuliarnoi ekonomiky v Yevropeiskomu Soiuzi [Crowdfunding as a financial instrument for the development of the circular economy in the European Union]. In M. M. Palinchak, V. P. Prykhodko, V. V. Khymynets (Eds.) *Suchasni naukovy pohliady na mekhanizmy rozvytku mizhnarodnykh vidnosyn ta rynkovoï ekonomiky*: Mizhnarodna naukovo-praktichna konferenciya (Uzhhorod, October 20th–21st, 2023). Lviv-Torun, Liha-Press, pp. 167–170. (in Ukraine). Available at: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-325-8-46> (accessed May 08, 2025)
4. Dombrovska S.O. (2022) Kraudfandynh, kraudlendinh, kraudinvestinh yak alternatyva zaluchennia kapitalu startamy [Crowdfunding, crowdlending, crowdinvesting as an alternative to raising capital for startups]. *Current trends in the development of financial and innovation and investment processes in Ukraine – 2022*: V Mizhnarodna naukovo-praktichna konferenciya (Vinnytsia, February 15th, 2022). Vinnytsia: VNTU, pp. 328–330. (in Ukraine). Available at: <https://press.vntu.edu.ua/index.php/vntu/catalog/view/685/1216/2437-1> (accessed May 08, 2025)
5. Kraudfandinh, p2p lendinh i perevahy zapusku platformy. Payment Service Provider Platon [Crowdfunding, p2p lending and the advantages of launching a platform. Payment Service Provider Platon]. Available at: <https://platon.ua/news/kraudfanding-p2p-lending-i-preimushhestva-zapuska-platformy.html> (accessed May 08, 2025)
6. Mazaraki A., Volosovych S. (2023) Kraudfandynh blahodiinosti v umovakh protydii zbroinii ahresii [Crowdfunding of charity in the context of countering armed aggression]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Herald of Kyiv National University of Trade and Economics*, vol. 147, no. 1, pp. 4–16. Available at: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01) (accessed May 08, 2025)
7. Ofitsiyniy veb-sait Kickstarter [Kickstarter official website]. Available at: <https://www.kickstarter.com/help/stats> (accessed May 08, 2025)
8. Ofitsiyniy veb-sait IndieGoGo [IndieGoGo official website]. Available at: <https://www.indiegogo.com/> (accessed May 08, 2025)
9. Ofitsiyniy veb-sait Velyka ideia [Big Idea official website]. Available at: <https://biggggidea.com/> (accessed May 08, 2025)
10. Redko N., Amelina N. (2020) Kraudfandynh yak instrument rozvytku biznes-proiektiv [Crowdfunding as a tool for developing business projects]. *SWorldJournal*, vol. 18-02, pp. 115–120. Available at: <https://doi.org/10.30888/2663-5712.2023-18-02-050> (accessed May 08, 2025)
11. Tesliuk S. A., Matviichuk N. M., Demchuk N. V. (2022) Kraudfandynh yak suchasnyi sposib finansuvannia: problemy ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini [Crowdfunding as a modern method of financing: problems and prospects for its development in Ukraine]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, vol. 37. Available at: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16> (accessed May 08, 2025)
12. Tyshchenko V.V. (2019) Kraudfandinh yak finansovyi instrument realizatsii investytsiinykh proektiv [Crowdfunding as a financial instrument for implementing investment projects]. *Vcheni zapysky TNU imeni V. I. Vernadskoho. Seriya: Ekonomika i upravlinnia – Scientific notes of V. I. Vernadsky TNU. Series: Economics and Management*, pp. 130–138. Available at: <https://doi.org/10.32838/2523-4803/69-4-47>