



KAPITEL 5 / CHAPTER 5⁵
MODERN INVESTMENT MECHANISMS IN ECONOMIC DEVELOPMENT
DOI: 10.30890/2709-2313.2025-45-01-024

Вступ

У період стрімкої глобалізації, цифровізації економічних процесів і посилення міжнародної конкуренції інвестиції виступають одним із ключових чинників забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку держави. Особливого значення набуває ефективне залучення та використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансових ресурсів, серед яких провідне місце посідають прямі іноземні інвестиції. Вони сприяють модернізації національної економіки, трансферу технологій, підвищенню рівня управлінських практик та інтеграції країни у світовий економічний простір.

Сучасні умови розвитку України характеризуються гострою нестачею інвестиційних ресурсів, що обумовлено обмеженим доступом до джерел фінансування для багатьох представників малого та середнього бізнесу. Занадто яскраво така проблема простежується у процесі реалізації інноваційної підприємницької діяльності, наприклад, стартап-проектів. Постає необхідність використання альтернативних інноваційних джерел фінансування діяльності [1]. Поряд із традиційними формами інвестування в умовах розвитку цифрової економіки все більшого поширення набувають інноваційні інвестиційні платформи, що функціонують на засадах фінансових технологій. Зокрема, краудфандинг, краудвенчуринг, краудмайнінг, краудінвестинг, краудлендінг, краудбондинг, краудревордінг та краудсорсинг формують альтернативні механізми мобілізації фінансових ресурсів, розширюють доступ суб'єктів господарювання до капіталу та активізують участь широкого кола інвесторів у фінансуванні економічних і соціальних проєктів. Використання таких платформ сприяє диверсифікації джерел інвестування, зниженню транзакційних витрат та підвищенню прозорості інвестиційних процесів.

⁵*Authors: Hrynychuk Tetiana Petrovna*

Author's sheets: 1,50



У сучасних умовах, коли країни змагаються за залучення капіталу та впровадження інноваційних технологій, ефективно використання як традиційних інвестицій, так і новітніх платформних моделей стає критично важливим для забезпечення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності підприємств і стимулювання інноваційного розвитку.

5.1 Прямі іноземні інвестиції в системі трансформаційного руху капіталу

Трансформаційний рух капіталу є складним багаторівневим процесом, що відображає перерозподіл фінансових, виробничих та інтелектуальних ресурсів між країнами, секторами економіки та суб'єктами господарювання в умовах структурних змін і глобалізації. У науковій літературі трансформаційний рух капіталу розглядається як результат взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку економіки, що формують нові пропорції відтворення та змінюють економічну структуру держави. У цьому контексті прямі іноземні інвестиції займають особливе місце, оскільки поєднують у собі фінансову складову з елементами контролю, управління та передачі технологій.

Варто зазначити, що історично прямі іноземні інвестиції виникли ще у другій половині ХХ століття як реакція на потребу транснаціональних корпорацій у глобальному розширенні ринків та оптимізації виробничих процесів. Це дозволяло державам, що приймали інвестиції, не лише отримати фінансування, а й модернізувати ключові галузі економіки, зокрема промисловість та енергетику.

Для трансформаційних економік, зокрема України, прямі іноземні інвестиції виступають важливим каналом інтеграції у світову економіку та інструментом модернізації виробничої й інституційної структури господарства [2].

Інвестиційні потоки, зокрема прямі іноземні інвестиції відіграють визначальну роль у формуванні та відтворенні економічного потенціалу суб'єктів господарювання й держави загалом. Саме прямі іноземні інвестиції

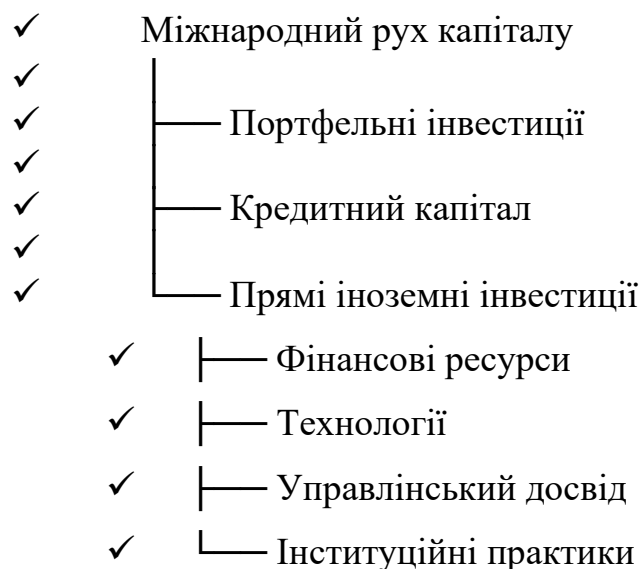


виступають ключовим джерелом фінансування, сприяють передачі ноу-хау та локалізації технологій, збільшують експортний потенціал приймаючих країн, створюють нові робочі місця, знижують рівень безробіття, сприяють розвитку національної зайнятості та підтримують проведення нових наукових досліджень і розробок.

Слід підкреслити, що ефект прямих іноземних інвестицій залежить від галузевої спрямованості вкладень: високотехнологічні сектори, такі як ІТ, енергетика та фармацевтика, демонструють найбільшу віддачу у вигляді підвищення продуктивності та розвитку інновацій. У той час як вкладення у традиційні галузі (сільське господарство, легка промисловість) більшою мірою забезпечують стабільність зайнятості та локальні економічні ефекти.

Вкладення прямих іноземних інвестицій за більшістю визначень, в першу чергу означає довгострокове отримання прибутків і здійснення контролю з боку іноземного інвестора за об'єктом інвестування [3, с. 34].

У загальній системі міжнародного руху капіталу прямі іноземні інвестиції посідають центральне місце, оскільки вони безпосередньо впливають на процеси відтворення (рисунки 1).



Рисунки 1 – Місце прямих іноземних інвестицій у системі міжнародного руху капіталу

Таким чином, прямі іноземні інвестиції є найбільш “якісною” формою руху



капіталу з точки зору довгострокового впливу на економіку приймаючої країни.

У порівнянні з країнами Центральної та Східної Європи, Україна демонструє середню інвестиційну привабливість, що обумовлено як історичними факторами економічних реформ, так і сучасними викликами безпеки та політичної стабільності. Наприклад, Польща та Чехія стабільно залучають значні обсяги іноземних інвестицій через прозору правову систему та сприятливий податковий режим.

Трансформаційний рух капіталу в Україні характеризується високою волатильністю, що обумовлено поєднанням економічних криз, політичної нестабільності та воєнних загроз.

Динаміку вкладень/вилучень прямих іноземних інвестицій в Україну/з України у 2019 -2024 рр. наведено в таблиці 1.

**Таблиця 1 – Прямі іноземні інвестиції в Україні з 2019 по 2024 рр.,
млн дол США**

Рік	Прямі іноземні інвестиції в Україну	Приріст/падіння за рік	Прямі іноземні інвестиції з України	Сальдо
2019	5860	1405	648	+5212
2020	-868	-6728	82	-950
2021	6687	7555	-198	+6885
2022	1152	-5535	529	+623
2023	4247	3095	42	+4205
2024	3329	-918	162	+3167

Джерело: [4]

Як видно з таблиці 1, негативний вплив на іноземне інвестування в Україну спричинила глобальна економічна криза 2020 року, зумовлена пандемією COVID-19, в результаті якої різко скоротився обсяг залучень прямих іноземних інвестицій і становив з мінусом -868 млн дол США (обсяг відтоку іноземних інвестицій перевищив обсяг притоку). Це найгірші показники прямих іноземних інвестицій в Україні за останніх 20 років. З досвіду попередніх криз відомо,



найперше, що страждає в її період – це інвестиційна діяльність [5, с. 200]. Слід додати, що пандемія COVID-19 не лише знизила обсяг інвестицій, а й спричинила зміну пріоритетів інвесторів: більшість компаній віддавала перевагу сектору охорони здоров'я, логістиці та ІТ, тоді як традиційні виробничі галузі отримували менше інвестицій. Це вплинуло на довгострокові стратегічні плани розвитку економіки України. У 2021 році спостерігається покращення ситуації, завдяки значному приросту інвестицій, їх обсяг становить 6687 млн дол США, але у 2022 року знову знижується інвестиційна привабливість нашої країни, відбувається стрімке падіння обсягу залучених прямих іноземних інвестицій до 1152 млн дол США, що стало наслідком повномасштабного вторгнення російських військ в Україну 24 лютого. У 2023 році спостерігається відновлення інвестиційної активності іноземних інвесторів, прослідковується позитивна динаміка щодо збільшення обсягу інвестицій на 3095 млн дол США. Так, в економіку України за 2023 рік іноземними інвесторами було вкладено 4247 млн дол США та вилучено 42 млн дол США прямих інвестицій. За 2024 рік іноземними інвесторами було вкладено 3329 млн дол США та вилучено 162 млн дол США прямих інвестицій. Обсяг чистих надходжень іноземних інвестицій значно більший, ніж обсяг чистого відтоку. Впродовж 2019-2024 років найбільший приріст прямих іноземних інвестицій прийшовся на 2021 рік.

Попри воєнні дії та політичну нестабільність, Україна залишається привабливою для інвесторів завдяки ресурсному потенціалу, географічному розташуванню та наявності кваліфікованої робочої сили. Інвестори часто використовують Україну як платформу для виходу на ринки ЄС та Центральної Азії. Найбільші обсяги операцій здійснювались через Кіпр, Нідерланди, Швейцарію та Австрію [6].

Зниження іноземних інвестицій в окремі періоди часу мало низку причин, серед найвагоміших і типових для більшості країн – недовіра інвесторів, зумовлена високим рівнем корупції в країні, сумнівами щодо справедливості судової системи, монополізацією ринків, нестабільністю національної валюти. Вкрай негативними чинниками стали війна росії проти України (починаючи з



2014 р.), пандемія COVID-19, повномасштабне вторгнення росії в Україну, яке триває і донині [7, с. 40].

Аналіз демонструє, що детермінанти інвестицій охоплюють економічні, політичні, правові та процедурні умови, які здатні впливати на успішність реалізації інвестиційного проєкту в конкретному регіоні або країні. Ці фактори взаємопов'язані, взаємно впливають один на одного та здебільшого є змінними.

Світовий досвід показує: країни з подібними проблемами (наприклад, Аргентина, Єгипет, Туреччина) часто зазнають коливань інвестиційних потоків, але вдаються до комплексних реформ, спрямованих на боротьбу з корупцією, забезпечення прозорості та стабільності валютного курсу. Це демонструє, що політичні та економічні реформи здатні швидко відновлювати довіру інвесторів.

Першочерговою умовою для економічного та інноваційно-інвестиційного зростання країни є стабільна політична ситуація та припинення війни [8]. Іноземні інвестори здійснюють вкладення лише за умови наявності в країні стабільного політичного середовища та гарантій безпеки руху капіталу. Політична стабільність включає не лише відсутність військових дій, а й ефективну роботу уряду, стабільність законодавчого поля, а також наявність механізмів захисту прав інвесторів. Країни, які демонструють прозорість у прийнятті рішень та прогнозованість політичних процесів, зазвичай отримують довгострокові вкладення у стратегічні сектори економіки.

Економічні фактори, що впливають на залучення прямих іноземних інвестицій, можна умовно поділити на дві групи. Перша група пов'язана з потребами інвестора, включаючи ринкові фактори, фактори ресурсів та фактори ефективності, а також з його інвестиційними цілями. Друга група стосується державного управління економікою, яку також можна розділити на два підаспекти: стабільність економіки та її зростання (баланс державного бюджету, платіжного балансу, низькі темпи інфляції, стабільні обмінні курси та високі процентні ставки) та економічну політику (податкова політика, відкритість торгівлі, приватизація стратегічних секторів, політика фінансування), яку держава реалізує з метою залучення прямих іноземних інвестицій. Комплексне



поєднання цих елементів створює сприятливі умови для інвестування.

В умовах глобалізації інвестори орієнтуються не лише на внутрішні економічні показники, а й на макроекономічні тенденції у світі, зокрема рівень інфляції в регіоні, валютні коливання та загальні фінансові ризики. Тому стабільність національної валюти та прозорість платіжного балансу стають критично важливими факторами для довгострокових вкладень.

Правові та адміністративні чинники, що впливають на прямі іноземні інвестиції, охоплюють: правила щодо введення іноземних інвестицій, закони про іноземну власність, заходи захисту прав інвесторів і їхніх вкладень, а також законодавство щодо охорони інтелектуальної власності. Країна, яка спрощує адміністративні процедури, приймає закони, що дозволяють іноземну власність, та зміцнює механізми захисту інтелектуальної власності, неминуче стає привабливою для прямих іноземних інвестицій. Інвестори оцінюють ефективність правової системи через кількість адміністративних процедур для відкриття бізнесу, час, необхідний для отримання дозволів, та можливість вирішення спорів у судовому порядку. Країни, які скорочують бюрократію та надають прозору систему регуляцій, здатні значно збільшити приплив прямих інвестицій.

На основі наведеного виокремлюються ключові фактори, що впливають на потік прямих іноземних інвестицій в Україну, у порядку зменшення їх значущості:

1. Політична стабільність.
2. Економічне зростання та стабільність.
3. Економічна політика держави.
4. Правові та адміністративні правила.
5. Потреби та пріоритети інвестора.

У сучасному світі пріоритети інвесторів змінюються під впливом нових технологій, глобальних ринків та екологічних вимог. Так, зелена економіка та інноваційні технології стають ключовими для багатьох міжнародних корпорацій, які шукають довгострокову вигоду та соціальну відповідальність від своїх



вкладень.

Війна в країні призвела до багатьох складнощів у напрямі інвестицій, погіршила ситуацію та вщент змінює умови інвестування. При цьому такі країни, як США, Німеччина, Великобританія, Польща та Туреччина найбільш зацікавлені інвестиційними можливостями в Україні в наступних напрямках: інноваційні технології, сільське господарство, фінансовий сектор, логістика, енергетика, корисні копалини та оборонна промисловість. Отже, це означає, що наша держава і зараз залишається досить привабливою для інвесторів багатьох країн [9, с. 137].

Уряду України для повернення прямих іноземних інвестицій до країни варто діяти комплексно у кількох напрямках. По-перше, забезпечувати політичну стабільність, сприяючи розвитку політичного процесу та зміцненню двосторонніх політичних відносин. По-друге, працювати над розвитком і модернізацією економіки для її відновлення, що передбачає зниження темпів інфляції, стабілізацію обмінного курсу та балансування платіжного балансу. По-третє, варто впроваджувати стимули для інвесторів у вигляді податкових пільг, грантів на інноваційні проекти та підтримку стартапів. Це дозволить залучити високотехнологічні компанії та стимулювати створення робочих місць із високою доданою вартістю. По-четверте, необхідно активізувати міжнародну промоцію України як привабливої для інвестицій країни через участь у виставках, конференціях та економічних форумах. По-п'яте, використовувати прямі іноземні інвестиції для відновлення інфраструктури та підвищення рівня освіти, професійної підготовки та охорони здоров'я в країні. Крім того, слід створити чітку політику щодо залучення української робочої сили та компетенцій, які були вивезені або мігрували через війну.

Приплив прямих іноземних інвестицій значною мірою визначається інтегрованою економічною обстановкою в країні, яка включає загальнополітичні, економічні та інституційно-правові умови. Ці фактори формують інвестиційний клімат, у межах якого здійснюється інвестиційний процес, і їх не можна розглядати окремо – вони взаємопов'язані та утворюють



єдину систему. Відсутність будь-якого з елементів безпосередньо впливає на прийняття інвестиційних рішень і підвищує рівень ризику для іноземного інвестора.

Довгострокова стратегія залучення інвестицій передбачає не лише вирішення поточних проблем, а й створення системи прогнозування та аналізу ризиків, розробку програм підтримки інновацій, а також механізмів залучення українських спеціалістів, які працюють за кордоном, до проєктів всередині країни. Це дозволяє стабільно підтримувати інвестиційний процес навіть у періоди зовнішніх криз.

Водночас сучасна глобальна економіка та цифровізація відкривають нові можливості для залучення капіталу. Одним із ключових інструментів, що змінює традиційну систему інвестування, стали цифрові інвестиційні платформи. Вони дозволяють ефективно акумулювати фінансові ресурси, залучати інвесторів до різних проєктів і забезпечувати більш прозору, гнучку та швидку взаємодію між сторонами інвестиційного процесу. Завдяки таким платформам держава та бізнес отримують додатковий канал для мобілізації коштів, а інвестори – можливість диверсифікувати свої портфелі та контролювати ризики. Цей інструмент стає логічним продовженням стратегії довгострокового інвестиційного розвитку, поєднуючи традиційні підходи з новітніми цифровими технологіями.

Таким чином, після розгляду факторів та стратегій залучення прямих іноземних інвестицій доцільним є перехід до аналізу сучасних цифрових інструментів, які дозволяють акумулювати капітал та забезпечують новий рівень інтеграції інвесторів і бізнесу – зокрема, інвестиційних платформ.

5.2 Інвестиційні платформи як цифровий інструмент акумулювання фінансових ресурсів

У поточних умовах набули розвитку цифрові інвестиційні платформи, які створили для підприємництва нові можливості залучення капіталу. Інвестори отримують можливість вибору з широкого переліку проєктів, у свою чергу бізнес



має можливість залучити кошти для розвитку, які в іншій ситуації одержати досить складно (у разі стартапу часто й зовсім неможливо).

З економічної точки зору інвестиційна платформа може бути розглянута як багатосторонній ринок, на якому взаємодіють щонайменше три групи агентів: інвестори, позичальники (реципієнти капіталу) та оператор платформи. Процес інвестування на основі використання інвестиційної платформи включає низку етапів (рисунок 2).



Рисунок 2 – Взаємозв’язки відносин із використанням інвестиційної платформи

Розвиток інвестиційних платформ є складовою ширшого процесу цифрової трансформації фінансового ринку, що характеризується переходом від традиційних інституційних посередників до децентралізованих цифрових екосистем. Інвестиційні платформи формують новий тип фінансового посередництва, у межах якого основна роль відводиться цифровій інфраструктурі, алгоритмам обробки даних, автоматизованим системам скорингу та онлайн-комунікації між економічними агентами.

У межах цієї трансформації змінюється сама логіка акумулювання фінансових ресурсів: від централізованого банківського кредитування – до



горизонтальних мережевих моделей, що базуються на принципах децентралізації, масової участі та цифрової довіри. Інвестиційні платформи виступають інструментом мобілізації заощаджень домогосподарств і перерозподілу їх у реальний сектор економіки, насамперед у сферу малого та середнього підприємництва, інноваційних і стартап-проектів.

Основною функцією інвестиційної платформи є зниження трансакційних витрат і мінімізація інформаційної асиметрії між сторонами. Вона забезпечує більш прозору, швидку та безпечну взаємодію між інвесторами та бізнесом, створюючи умови для ефективного розподілу фінансових ресурсів. Платформа дозволяє систематизувати інформацію про проекти, оцінювати ризики, відстежувати виконання фінансових зобов'язань і приймати обґрунтовані інвестиційні рішення. Механізмами інвестування на таких платформах виступають: краудфандинг, краудвенчуринг, краудмайнінг, краудінвестинг, краудлендінг, краудбондинг, краудревордінг, краудсорсинг. Кожен із цих інструментів має специфічні особливості, які дозволяють адаптувати платформу під різні типи проектів та потреби інвесторів.

Краудфандинг (англ. crowdfunding, crowd – «натовп», funding – «фінансування») становить собою колективне співробітництво людей (так званих «донорів»), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси, як правило, через мережу Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій («реципієнтів») [1]. Концепція краудфандингу активно розвивається протягом останнього десятиліття, перетворюючись на усталену форму альтернативного фінансування стартапів та малого й середнього бізнесу. Як класична двостороння ринкова система, краудфандинг забезпечує взаємодію між підприємцями та інвесторами через спеціалізовані онлайн-платформи.

Цей напрям набуває активного розвитку в Україні, про що свідчить створення власних краудфандингових платформ під назвою «Велика Ідея» та Razom Go для збору фінансових ресурсів, які успішно функціонують вже кілька років. За допомогою платформ здійснюється фінансування Громадського ТБ [10]. За сприяння платформи Kickstarter реалізовано ще низку українських



проектів. Також краудфандинг успішно зарекомендував себе у таких країнах, як США (сімейний краудфандинг зі створенням двох платформ – Indiegogo, Kickstarter та RocketHub), у Великобританії, та набирає обертів в Україні. Збір коштів починається після того, як потенційний позичальник створює ідею та розміщує її на платформі [11, с. 155].

В умовах сучасного ринку інвестиційні платформи стають одним із найбільш перспективних інструментів, суттєво знижуючи трансакційні витрати для всіх учасників угоди. Механізми краудфандингу стають ефективним способом фінансування компаній з високим потенціалом зростання, але без кредитної історії чи майна під заставу. Для інвесторів це відкриває можливість отримати прибутковість, що перевищує середньоринкову.

Як інноваційний інструмент фінансування, краудфандинг дозволяє збирати фінансові ресурси від великої кількості учасників через спеціалізовані онлайн-платформи для реалізації інноваційних, соціальних, комерційних, політичних, екологічних та персональних бізнес-проектів, пропонуючи учасникам фінансову, матеріальну або нематеріальну винагороду.

Залежно від винагороди для інвестора розрізняють три типи краудфандингу: Reward crowdfunding – за бонуси (подяка чи просто згадка, реклама через ЗМІ, безкоштовне отримання частки продукції тощо); Debt crowdfunding – процент з продажів; Equity crowdfunding – частка акцій майбутнього підприємства. Останні дві форми є найбільш популярними та такими, що швидко розвиваються і отримали назву краудінвестингу. Краудфандинг дозволяє також отримувати кошти в борг. Такий підхід отримав назву «краудлендінг». Нині в Україні краудлендінг ще не отримав правового статусу використання [11, с. 155].

Широкі можливості угод на цифрових платформах супроводжуються ризиками, що можуть впливати на стійкість економічного розвитку. Серед них варто виокремити інформаційні ризики, пов'язані з неповнотою або непрозорістю наданих даних. Невірна або неповна інформація на платформі може призвести до фінансових втрат, погіршення ділової репутації платформи, відтоку клієнтів та зниження активності підтримки проектів. Оскільки учасники



працюють з електронним документообігом, можливі неплатежі через обмежений доступ до платіжних систем, перебої в роботі Інтернету, а також ризики розкрадання коштів чи документів у результаті несанкціонованого доступу до даних. Учасники угод також можуть зазнавати збитків через незаконні фінансові схеми, невиконання договірних зобов'язань, нецільове використання коштів або втрату прав на цифрові активи. Несумлінна поведінка учасників цифрових інвестиційних екосистем створює репутаційні ризики, що знижують довіру до краудфандингу та нових фінансових інструментів загалом. Високі політичні та правові ризики виникають через недосконалість законодавства та складність вирішення фінансових спорів. Проблеми правової системи збільшують ймовірність судових розглядів, що призводить до затримок у фінансових операціях, додаткових витрат на стягнення боргів та зростання штрафів і пені. У таблиці 2 наведено систематизований аналіз можливостей і ризиків краудфандингової платформи для основних учасників інвестиційної екосистеми.

Таблиця 2 – Можливості та ризики краудфандингової платформи для агентів екосистеми

Агенти екосистеми	Можливості	Ризики
Держава	Перерозподіл інвестицій у пріоритетні сфери, які потребують більшої фінансової підтримки, скорочення витрат банківської системи, синхронізація взаємозв'язків економічних агентів, реалізація стартапів і політики розвитку малого та середнього підприємництва, підтримка проектів соціальної сфери та благодійності	Шахрайство та зловживання, кібератаки, організація фінансової піраміди, використання неліцензійних видів діяльності, прямий обман споживачів
Інвестори	Диверсифікація та інвестування кількох проектів одночасно, вкладення невеликої суми, простота договірних відносин, економія на посередниках, стандартизація відносин, підвищена ставка інвестиційного доходу, гнучкість	Втрата вкладених коштів та інвестиційного доходу через дефолти та неповернення позичальниками коштів, кредитний



Агенти екосистеми	Можливості	Ризики
	цифрового інструменту та можливість вибудувати самостійно фінансову стратегію за допомогою калькулювання прибутків	ризик позичальника у зв'язку з неефективним скорингом та неплатоспроможністю, відсутністю мониторингу фінансового стану
Позичальники	Маркетинг та інші заходи просування проєкту та стартапу, скорочення формальних процедур порівняно з банківським кредитуванням, поширення інформації про проєкт у соціальних мережах, швидкість збирання грошей, оперативність надання та перевірки документів, створення репутації проєкту, можливість отримання позики за відсутності достатньої кредитної історії, але за наявності отримання грошових коштів, формування клієнтської бази та пошук партнерів для ведення бізнесу, рейтингова оцінка проєкту на платформі та підвищення його конкурентоспроможності або загальна оцінка	Використання незапатентованої ідеї проєкту несумлінними учасниками платформи
Оператор платформи	Простота отримання доходу та зростання масштабів за рахунок дотримання законодавства, простота просування фінансових послуг за рахунок цифрових технологій, можливість одержання державної підтримки	Дисбаланс притоків та відтоків грошових коштів платформи, операційні ризики та ризики технічних збоїв

Отже, краудфандинг надає низку переваг: він є досить простим способом залучення фінансування і дозволяє отримати кошти не від одного, а від великої кількості інвесторів. Завдяки цьому механізму багато учасників можуть робити невеликі внески у проєкти. Водночас проєкт отримує не лише фінансову підтримку, а й додаткову рекламу, просування інноваційної ідеї та можливість залучити талановитих фахівців. Таким чином інноваційні проєкти отримують



шанс на підтримку [11, с. 155]. У той же час складна зовнішньоекономічна ситуація, низький рівень довіри до нових фінансових інструментів та високі ризики для учасників платформи виступають стримуючими факторами.

У контексті цифровізації фінансових ринків та розвитку альтернативних механізмів залучення капіталу особливої уваги заслуговують краудвенчуринг і краудмайнінг як інноваційні різновиди інвестиційних платформ, що ґрунтуються на принципах колективного фінансування та використанні цифрових технологій.

Краудвенчуринг, як форма колективного інвестування з очікуванням прибутку, є логічним продовженням краудфандингу, орієнтованим на мобілізацію капіталу для фінансування стартапів та перспективних проєктів. У наукових та фахових публікаціях він описується як механізм, що дозволяє широкому колу інвесторів долучитися до венчурних фінансів без потреби у великих початкових капіталах або участі традиційних венчурних фондів. Хоча в Україні поки немає великої кількості досліджень саме про краудвенчуринг, міжнародний досвід показує, що така модель може значно розширити доступ до ризикового капіталу для малого та середнього бізнесу; вона також є предметом активного аналізу у світових інвестиційних студіях [12, с. 123].

На відміну від класичних венчурних фондів, які характеризуються високим порогом входу та обмеженим колом учасників, краудвенчуринг значно розширює доступ до венчурних інвестицій, сприяючи демократизації фінансових ринків і децентралізації інвестиційних потоків.

Важливою передумовою розвитку краудвенчурингу є зростання кількості інноваційних проєктів, які не можуть отримати фінансування через традиційні канали, зокрема банківські кредити, унаслідок високого рівня ризику, відсутності застави або нестачі фінансової історії. У таких умовах краудвенчурингові платформи виконують роль альтернативного механізму фінансування, що дозволяє стартапам залучати капітал безпосередньо від інвесторів, минаючи традиційних фінансових посередників. Одночасно вони забезпечують інформаційну прозорість, стандартизацію інвестиційних угод і технічну інфраструктуру для взаємодії між учасниками інвестиційного процесу.



Функціонування краудвенчурингу тісно пов'язане з діяльністю спеціалізованих цифрових платформ, які здійснюють відбір і первинну оцінку інвестиційних проєктів, надають інформацію про бізнес-моделі стартапів, фінансові прогнози та потенційні ризики. Такі платформи також виконують юридичні та організаційні функції, забезпечуючи оформлення корпоративних прав, розподіл часток та захист інтересів інвесторів. У міжнародній практиці важливу роль у розвитку краудвенчурингових моделей відіграють платформи на кшталт AngelList та Seedrs, які сприяють інтеграції інвесторів і стартапів у глобальний інноваційний простір.

Нижче наведено таблицю, що систематизує ключові аспекти краудвенчурингу для інвесторів і стартапів, а також основні ризики (таблиця 3).

Таблиця 3 – Ключові аспекти краудвенчурингу для інвесторів і стартапів

Аспект	Опис
Економічні можливості для інвесторів	Доступ до потенційно високодохідних інвестицій у високотехнологічні галузі, диверсифікація інвестиційних портфелів, участь у розвитку інноваційної економіки.
Економічні можливості для стартапів	Джерело фінансування, що забезпечує капітал, формує спільноту прихильників проєкту, підвищує впізнаваність та ринкову довіру.
Рівень ризику	Високий ризик через невдачі стартапів, можливість повної або часткової втрати вкладених коштів.
Додаткові чинники ризику	Інформаційна асиметрія між ініціаторами проєктів і інвесторами, складність оцінки інноваційних ідей, обмежена ліквідність довгострокових вкладень.
Правове регулювання	Недостатньо розвинене законодавство у деяких країнах посилює ризики, потреба у вдосконаленні нормативно-правової бази та механізмів захисту інвесторів.

Паралельно з розвитком краудвенчурингу в межах цифрової економіки формується краудмайнінг як специфічна модель колективного інвестування у сфері криптовалют і блокчейн-технологій. Краудмайнінг базується на об'єднанні фінансових ресурсів інвесторів з метою фінансування майнінгового обладнання



або обчислювальних потужностей, необхідних для функціонування децентралізованих блокчейн-мереж. Учасники таких проєктів отримують дохід у вигляді криптовалютної винагороди, яка розподіляється пропорційно до вкладених коштів.

Економічна логіка краудмайнінгу тісно пов'язана з особливостями криптовалютних ринків, що характеризуються високою волатильністю, швидкими технологічними змінами та значною залежністю від зовнішніх факторів. Рівень прибутковості майнінгу визначається ринковою вартістю криптовалют, складністю майнінгових алгоритмів, енергетичними витратами, технічними характеристиками обладнання та рівнем конкуренції в мережі. У зв'язку з цим краудмайнінг може забезпечувати як значні доходи у періоди зростання ринку, так і суттєві фінансові втрати у разі його спаду.

Найбільш поширеною формою реалізації краудмайнінгу є хмарний майнінг, за якого інвестори не володіють фізичним обладнанням, а орендують обчислювальні потужності через спеціалізовані онлайн-платформи. Така модель значно знижує технічні бар'єри входу та робить майнінг доступним для широкого кола учасників. Серед найбільш відомих платформ, що функціонують у цій сфері, слід виокремити Genesis Mining та NiceHash, які пропонують різні механізми участі у процесі майнінгу та розподілу доходів.

Попри наявність певних інвестиційних можливостей, краудмайнінг супроводжується значними ризиками, серед яких ключовими є висока волатильність криптовалютного ринку, технологічні ризики, пов'язані зі швидким моральним зносом обладнання, а також операційні та регуляторні ризики. Недостатня прозорість діяльності окремих платформ, відсутність єдиного правового регулювання криптовалютного сектору та потенційна можливість шахрайських схем створюють додаткові загрози для інвесторів. У цьому контексті особливої ваги набуває питання формування ефективних механізмів контролю, підвищення прозорості діяльності платформ і розвитку фінансової грамотності учасників ринку.

Таким чином, краудвенчуринг і краудмайнінг є важливими складовими



сучасної системи цифрових інвестиційних платформ, які відображають глибокі структурні зміни у сфері інвестування. Вони розширюють можливості мобілізації капіталу, сприяють розвитку інноваційної діяльності та посиленню ролі приватних інвесторів у фінансових процесах. Водночас високий рівень ризику, притаманний зазначеним формам інвестування, зумовлює необхідність комплексного підходу до їх регулювання, що включає вдосконалення нормативно-правової бази, розвиток інституційної інфраструктури та формування культури відповідального інвестування. Саме за умови ефективного поєднання інноваційного потенціалу та управління ризиками краудвенчуринг і краудмайнінг можуть стати важливими чинниками сталого розвитку фінансової системи в умовах цифрової економіки.

Нині все більшого поширення набуває специфічний вид інвестування через цифрові платформи, відомий як краудінвестинг. Краудінвестинг – це альтернативний фінансовий інструмент для залучення капіталу в стартапи і підприємства малого бізнесу від широкого кола мікроінвесторів. Краудінвестинг є одним з різновидів краудфандінгу, коли велика кількість учасників фінансують якийсь проєкт [13, с. 205]. На спеціалізованих платформах творці проєктів роблять презентацію бізнесу чи ідеї, вказують потрібну суму для фінансування (скільки вони хочуть отримати від інвесторів), а також мінімальну суму для інвестування.

В літературі краудінвестинг визначають у декількох напрямках, зокрема [14]:

- як колективне фінансування чи спільну діяльність людей, що на добровільних засадах об'єднують власні ресурси (фінансові, матеріальні та ін.) для підтримки певних проєктів, осіб чи організацій;

- як відкритий конкурс для забезпечення фінансовими ресурсами у різних формах для підтримки конкретних інвестиційних цілей;

- як процес фінансування однієї сторони шляхом запиту й отримання невеликих внесків від значної кількості сторін в обмін на певну форму вартості для цих сторін;



- в контексті фінансування венчурних проєктів як потенційний пул капіталу для формування акціонерного капіталу «стартап» проєктів.

Краудінвестинг – категорія краудфандингу, що ґрунтується не на отриманні винагороди як кінцевої мети, а на здобутті частки або корпоративних прав у нерухомості чи юридичній особі відповідно. Залежно від наведеного виділяють комерційний краудінвестинг та краудінвестинг нерухомості. Комерційний краудінвестинг дає інвестору відповідні корпоративні права, при цьому, як правило, та їх частина, що стосується доступу до управління, суттєво звужується задля достатньої свободи засновників відповідної юридичної особи у своїй діяльності. За другого підвиду інвестори стають співвласниками нерухомого майна, таким чином отримуючи вигоду від подальшого передання його у користування або від зростання його вартості [15, с. 121].

Краудвінестінг по-іншому називають краудфандінгом капіталу, тобто замість бонусів та заохочень інвестори отримують за свій грошовий внесок невелику частку бізнесу. За рахунок розподілу необхідного для компанії «кредиту» між кількома донорами підвищується шанс збору кінцевої суми. Відомим світовим майданчиком для краудінвестингу є Crowdcube.com [1].

Прикладами платформ краудінвестингу є:

- Seedrs – європейська платформа краудінвестингу, яка дозволяє приватним інвесторам отримувати частку в стартапах. Працює в межах чітко регульованого правового поля ЄС;

- Crowdcube – одна з найбільших платформ equity crowdfunding у Європі, активно використовується малим і середнім бізнесом для залучення капіталу без участі венчурних фондів.

Ще однією формою краудфандінгу є краудлендінг. Краудлендінг – це спосіб фінансування, при якому підприємець отримує кошти від інвестора з обов'язком їх повернення та виплати відсотків. У цьому процесі беруть участь три основні сторони: позичальник, інвестор і краудлендінгова платформа. Позичальник – це особа або компанія, яка прагне реалізувати свій бізнес-проєкт і потребує фінансування. Інвестор надає певну суму коштів із метою повернення грошей із



відсотками. Краудлендінгова платформа виступає посередником, забезпечуючи максимально безпечну та ефективну взаємодію між позичальником та інвестором. На практиці процес починається з розміщення позичальником заявки на платформі з зазначенням суми, терміну позики та процентної ставки, яку він готовий виплачувати. Інвестор, який має кошти та бажає їх примножити, ознайомлюється з умовами проєкту і, якщо вони його влаштовують, інвестує гроші через платформу. Якщо загальна сума, що надійшла від окремих інвесторів, менша за потребу позичальника, кошти збираються колективно від кількох учасників – саме через це краудлендінг називають колективним фінансуванням. Після реалізації проєкту платформа забезпечує повернення позики інвесторам разом із відсотками та отримує комісійну винагороду за надані послуги, що є основним механізмом її функціонування.

Funding Circle – найбільший британський краудлендінговий сайт, сфокусований на малому бізнесі. На платформі вже видано \$7 млрд. загалом 51 000 стартапам. Найбільш часто там отримують кредити за досить низькими ставками, близько 4,99%. Проте збитки цієї платформи зростають через невивплати та невдалі угоди. Спочатку ця мережа замислювалася як платформа інвестицій між приватними особами, але зараз до неї все більше залучаються галузеві інвестори, готові прийняти на себе великі ризики. Таким чином, краудлендінг – це вже інвестування-кредитування. Через фінансовий майданчик кредитується підприємець. При такому вигляді інвестування прибуток може сягати 30% річних.

Можна виділити два види краудлендінгу:

- p2p - кредитування («peer to peer»-«рівний рівному»), фізична особа кредитує фізичну особу;
- p2b - кредитування («peer to business»), фізична особа кредитує компанію (юридичну особу) [1].

Нині краудлендінг вважається одним з найперспективніших видів мікрофінансування представників малого та середнього бізнесу і фізичних осіб [16, с. 75].



Краудлендінг виступає сучасним і дієвим способом залучення фінансування, проте для його ефективного застосування важливо розуміти принципи роботи краудлендінгових платформ та ретельно зважувати всі можливі ризики й переваги (таблиця 4).

Таблиця 4 – Переваги та недоліки (ризики) краудлендінга

Переваги	Недоліки
Для інвестора	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Старт інвестування з будь-якої суми. ✓ У разі успішної інвестиції отримання високої прибутковості. ✓ Забезпечення позик державним контрактом гарантує надійних позичальників. ✓ Комісія – 0%. ✓ Не потрібні спеціальні знання. 	<p>Відсутність уніфікованої системи оцінки позичальника (різні методи та критерії оцінки кредитоспроможності).</p> <p>Різні банки та фінансові майданчики можуть використовувати одні й ті самі джерела інформації для оцінки позичальника, у позичальника на різних майданчиках можуть бути різні рейтинги.</p> <p>Асиметрія інформації, що веде до нерівності в умовах угоди.</p> <p>Ризик закриття майданчика та неотримання прибутковості.</p> <p>Трудомісткий процес стягнення боргу.</p>
Для позичальника	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Розгляд заявки та видача позики займає 1 день. ✓ Для оформлення позики достатньо надання документа, що посвідчує особу – паспорта. ✓ Необхідні дані для видачі позики майданчик знаходить та оцінює сам. ✓ Фінансування у режимі онлайн. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Можлива втрата даних платформою. ✓ Потенційне припинення діяльності майданчика – ризик втрати інвестора. ✓ При систематичних не виплатах позичальник зобов'язаний виплатити позику у повному обсязі з урахуванням пені.

З наведеної в таблиці 4 інформації видно, що використання краудлендінгових платформ має як суттєві переваги, так і певні недоліки, які необхідно враховувати перед ухваленням рішення про кредитування через такі сервіси. Серед основних переваг виділяються простота та швидкість отримання позики завдяки автоматизації процесу, а також, часто, нижчі відсоткові ставки у порівнянні з традиційними кредиторами. Водночас існують і недоліки:



кредитування здійснюється онлайн і автоматизовано, що підвищує ризик втрати даних користувачів, а також краудлендінгові платформи не завжди гарантують такий же рівень надійності та безпеки, як традиційні банки чи фінансові установи.

Нині в Україні краудлендінг ще не отримав правового статусу використання [16, с. 155]. Він є одним із варіантів залучення кредитних ресурсів, який може виявитися корисним у певних ситуаціях. Наприклад, якщо комерційний банк відмовляє у кредиті, а випуск цінних паперів неможливий, краудлендінг може стати оптимальним способом отримання фінансування. Водночас вибір між краудлендінгом і банківським кредитом є індивідуальним і залежить від конкретних обставин та потреб позичальника. Для позичальника він може бути вигіднішим, якщо процентна ставка на платформі нижча за банківську, а для кредитора – більш прибутковим, ніж депозит у банку, за умови успішності інвестиції. Разом із тим краудлендінгові платформи менш надійні для обох сторін, вимагають більшої уваги та активної участі учасників. Тому перед тим, як обрати краудлендінг, необхідно ретельно оцінити всі умови та можливі ризики.

Варто сказати, що між краудлендінгом та краудінвестінгом дуже тонка грань. Відбувається дуже велика плутанина цих двох напрямів інвестування. Можливо, скоро терміни «краудлендінг» та «краудінвестінг» стануть взаємозамінними [1].

В умовах обмеженого доступу до традиційних джерел фінансування інвестиційні платформи в Україні виконують компенсаторну функцію, доповнюючи банківський сектор і ринок капіталу. Вони створюють можливості для залучення фінансових ресурсів у період високих макроекономічних та воєнних ризиків, коли класичні фінансові інститути обмежують кредитування.

У межах сучасних цифрових фінансових ринків особливе значення набувають моделі колективного інвестування – краудбондинг і краудревординг, які забезпечують нові механізми залучення капіталу та створення взаємовигідних відносин між ініціаторами проєктів та інвесторами.



Механізм краудбондингу характеризується накладанням принципів колективного інвестування на боргові фінансові інструменти, де численні учасники купують боргові цінні папери або позики через онлайн-майданчики, отримуючи фіксований дохід або відсотки. В українській науковій літературі подібні механізми розглядаються у контексті розвитку FinTech і колективних фінансових сервісів, включно з краудлендингом, що поєднує кредитні послуги та цифрові технології [16, С. 156]. Подібні підходи підсилюють фінансову інклюзію, хоча потребують уваги до регуляторних вимог і захисту інтересів учасників. Ця модель є логічним продовженням класичної системи облігаційного фінансування, однак її ключовою інновацією є демократизація доступу: навіть дрібні інвестори можуть брати участь у випуску корпоративних, муніципальних або проєктних облігацій. Функціонування краудбондингу базується на цифрових платформах, які забезпечують юридичне оформлення позик, контроль за виконанням зобов'язань та автоматизований розподіл доходу між учасниками. Прикладами таких платформ у міжнародній практиці є Bondora, Crowdcube Bond і Invesdor, які дозволяють інвесторам брати участь у випуску боргових цінних паперів різних класів і термінів погашення.

Можливості краудбондингу полягають у наданні стабільного доходу для інвесторів, створенні додаткових каналів фінансування для компаній без необхідності залучення банківських кредитів, а також підвищенні прозорості фінансових угод. Для бізнесу це означає можливість залучення капіталу на вигідних умовах, планування фінансових потоків та зміцнення довіри інвесторів через відкриту інформаційну політику. Водночас ризики даного виду інвестування не можна недооцінювати. Основним є кредитний ризик, який виникає у випадку неспроможності емітента виконати свої фінансові зобов'язання. Додатково до цього додається ризик низької ліквідності: боргові папери, придбані через краудбондинг, не завжди можна швидко реалізувати на вторинному ринку. Також на результат впливає регуляторне середовище, оскільки законодавство різних країн може обмежувати випуск та обіг облігацій, що потенційно підвищує юридичні ризики для інвесторів. Інвесторська



обізнаність, грамотне оцінювання проєктів та прозорість платформ стають ключовими чинниками мінімізації цих ризиків.

Краудревординг є різновидом крауд-моделей, де учасники отримують винагороди не у грошовій, а нефінансовій формі (знижки, товари, послуги, привілеї) за участь у проєктах або акціях, що стимулює активну участь широкої спільноти. У наукових колах така модель часто аналізується поряд із краудфандингом і розглядається як механізм формування лояльності та довгострокової участі учасників, особливо у соціальних, культурних чи споживчих ініціативах [12, С. 124]. Ці моделі стають частиною комплексних крауд-екосистем, де соціальні та нефінансові мотиви можуть навіть переважати над прямою фінансовою вигодою.

Через краудревординг ініціатори можуть не лише залучати фінансові ресурси, а й створювати лояльну спільноту користувачів, тестувати ринок та формувати попередню базу клієнтів. Прикладами платформ цього типу є Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe та українські ініціативи на кшталт Spilnokosht або Na-Starte.

Можливості краудревордингу полягають у залученні зацікавленої аудиторії, підвищенні впізнаваності бренду, створенні спільноти лояльних користувачів та тестуванні продукту до його комерційного запуску. Для стартапів це особливо важливо, оскільки дозволяє мінімізувати ризики виробництва невідомого продукту, визначити попит і адаптувати пропозицію до очікувань ринку. Інвестори отримують додаткову мотивацію у вигляді унікальних бонусів або раннього доступу до продукту, що створює взаємовигідний ефект.

Разом із цим краудревординг має свої ризики. Серед них – невиконання обіцянок організатором проєкту, затримки або зміни у виробництві продукту, які можуть призвести до втрати довіри інвесторів. Інформаційна асиметрія та недостатня прозорість платформ також підвищують ризик прийняття неефективних рішень. Крім того, фінансовий результат для інвестора не завжди гарантується, оскільки винагороди не є грошовими і не завжди можуть бути перетворені на ліквідні ресурси.



Особливістю обох видів платформ – краудбондингу та краудревордингу – є те, що вони поєднують фінансові та нефінансові мотиви учасників, що дозволяє диверсифікувати підхід до залучення капіталу. Краудбондинг забезпечує традиційну фінансову вигоду та стабільний дохід, тоді як краудревординг надає можливості соціальної участі, лояльності та маркетингового ефекту для бізнесу. Ці платформи демонструють, як цифровізація фінансових ринків відкриває нові механізми взаємодії між інвесторами та ініціаторами проєктів, поєднуючи економічну ефективність із соціальною цінністю.

Функціонування краудбондингу та краудревордингу значною мірою залежить від технічної та правової інфраструктури платформ, рівня прозорості процесів та обізнаності користувачів. Цифрові платформи надають інструменти для оцінки ризиків, автоматизації угод та контролю за виконанням фінансових зобов'язань, що підвищує надійність інвестицій. Проте підвищення ролі технологій водночас створює ризики кібербезпеки та підвищує залежність від стабільності роботи платформи.

Загалом краудбондинг і краудревординг демонструють, що сучасні інвестиційні платформи є не лише фінансовим інструментом, а й соціально-економічним механізмом, який дозволяє поєднувати капітал, інновації та комунікацію з аудиторією. Вони забезпечують нові можливості для інвесторів і підприємців, сприяють розвитку ринку альтернативних фінансових інструментів та створюють умови для формування лояльної інвестиційної спільноти. Розуміння сутності, можливостей та ризиків цих платформ є ключовим для ефективного використання їх потенціалу та забезпечення стабільного і безпечного розвитку інвестиційної екосистеми.

Ефективним інструментом цифрової економіки, що використовується бізнесом, державою і громадянським суспільством є краудсорсинг. У сучасній науковій літературі краудсорсинг розглядається як важлива інноваційна технологія залучення колективних ресурсів та ідей для вирішення завдань організацій і суспільства. Цей механізм передбачає залучення широкого кола учасників через цифрові платформи з метою отримання знань, рішень або



контенту, що сприяє підвищенню інноваційного потенціалу компаній і ефективності бізнес-процесів. Будучи частиною крауд-технологій, він дозволяє підприємствам використовувати інтелектуальні ресурси зовнішніх учасників для створення вартості та вирішення задач, які важко виконати традиційними методами [17, С.6].

Краудсорсинг реалізується через цифрові платформи, які забезпечують доступ до глобальної спільноти учасників, створюють умови для обміну ідеями, конкуренції за винагороду, об'єктивної оцінки результатів і впровадження найкращих рішень. Міжнародні приклади включають платформи InnoCentive, 99designs, DesignCrowd, Kaggle і Topcoder, які орієнтовані на наукові дослідження, дизайн, аналітику та ІТ-завдання. В Україні з'являються локальні платформи, наприклад Spilnokosht, які дозволяють стартапам та креативним проектам залучати колективні ресурси для розробки ідей та тестування продуктів.

Можливості краудсорсингу багатогранні. Він дозволяє компаніям швидко отримувати великий обсяг ідей та рішень для продуктів, послуг або процесів, що значно скорочує витрати на дослідження та розробку і прискорює інноваційні цикли. Краудсорсинг відкриває доступ до глобальної спільноти талантів, стимулює креативність і дозволяє тестувати продукт на реальній аудиторії до його масового запуску, що мінімізує ризики комерційного провалу. Учасники отримують мотивацію у вигляді грошових чи нефінансових винагород, визнання та досвід, що підвищує їхню активність і залученість.

Ризики краудсорсингу включають:

- якість результатів: не всі пропозиції відповідають високим стандартам або вимогам замовника;
- правові питання та інтелектуальна власність: необхідне чітке оформлення прав на результати, щоб уникнути конфліктів;
- організаційні труднощі: велика кількість ідей потребує ресурсів для їх оцінки та впровадження;
- залежність від мотивації учасників: низький рівень активності або



зацікавленості може зменшити ефективність платформи;

- кіберризиками: цифрові платформи піддаються атакам і технічним збоєм, що може призвести до втрати даних або доступу.

Для кращого розуміння особливостей і застосування краудсорсингу можна скласти порівняльну таблицю ризиків та можливостей (таблиця 5).

Таблиця 5 – Порівняльна таблиця можливостей та ризиків краудсорсингу

Аспект	Можливості	Ризики
Доступ до талантів	Глобальна спільнота учасників, нові ідеї	Не всі рішення якісні
Фінансова ефективність	Зменшення витрат на R&D	Витрати на оцінку та відбір результатів
Соціальний ефект	Залучення спільноти, лояльність	Зниження довіри у випадку невиконання обіцянок
Інтелектуальна власність	Формалізація прав, захист результатів	Порушення авторських прав, спори
Продукт та ринок	Тестування продукту, зворотний зв'язок	Невідповідність очікувань ринку

Міжнародна практика демонструє ефективність краудсорсингу у різних сферах. Наприклад, компанія LEGO використовує платформу LEGO Ideas, де фанати пропонують нові набори конструктора; NASA застосовує InnoCentive для вирішення складних технічних завдань; Google і Microsoft організують хакатони та конкурси через цифрові платформи для пошуку кращих рішень серед зовнішніх розробників. Усі ці кейси показують, що краудсорсинг дозволяє поєднувати економічну ефективність із соціальним ефектом – учасники отримують визнання та досвід, а організації – нові ідеї та рішення.

В Україні краудсорсинг розвивається у сфері стартапів, IT-проектів, соціальних ініціатив та креативної індустрії. Локальні платформи дозволяють підприємцям залучати інтелектуальний ресурс і тестувати концепції на реальних користувачах. Важливими завданнями є забезпечення прозорості умов участі, формалізація прав на інтелектуальну власність і ефективна мотивація учасників через грошові чи нефінансові винагороди.



Краудсорсинг також може інтегруватися з іншими платформами колективного інвестування:

- Краудфандинг: ідеї розробляються спільнотою, фінансування проєкту забезпечується масовими внесками.

- Краудбондинг: фінансування через боргові цінні папери при одночасній колективній розробці проєкту.

- Краудревординг: учасники отримують винагороди у вигляді продуктів або послуг за внесок у розробку.

Для ефективного використання краудсорсингу слід:

1. Чітко визначати завдання і критерії оцінки результатів.
2. Забезпечувати прозорі умови участі і винагороди.
3. Ретельно регулювати права на інтелектуальну власність і комерційне використання результатів.
4. Використовувати цифрові платформи для організації, модерації та аналізу отриманих ідей.
5. Стимулювати активність і мотивацію учасників через матеріальні та нематеріальні винагороди.

Таким чином, краудсорсинг є ключовим інструментом сучасної інноваційної економіки, поєднуючи економічні, соціальні та маркетингові ефекти. Він дозволяє організаціям отримувати нові ідеї, оптимізувати процеси, залучати спільноту та підвищувати лояльність, а учасникам – брати участь у створенні продуктів, отримувати досвід і винагороди. Інтеграція краудсорсингу з іншими інвестиційними платформами створює комплексну систему залучення ресурсів, де фінансові та нефінансові мотиви взаємодіють для досягнення максимального ефекту та сталого розвитку.

Віднаходження ефективних інструментів відновлення інвестування має стати одним з ключових напрямів формування та реалізації інвестиційної політики держави. Відтак пошук нових джерел інвестиційних ресурсів і засобів та форм їх акумуляції й залучення до майнової основи господарювання є проблемою і економічної, і господарсько-правової політики держави [15, С. 123].



Відсутність чітко визначеного правового статусу окремих форм краудфандингу та краудлендінгу в Україні зумовлює підвищені ризики для учасників ринку та стримує його масштабування.

Інституційна модель регулювання має включати:

- ліцензування операторів платформ;
- вимоги до розкриття інформації;
- механізми захисту інвесторів;
- регулювання електронного документообігу;
- заходи кібербезпеки.

Підсумовуючи, можна зазначити, що інвестиційні платформи є важливим цифровим інструментом акумулювання фінансових ресурсів, що забезпечує мобілізацію капіталу, зниження трансакційних витрат та розширення доступу до фінансування. Їх розвиток створює передумови для формування нової інвестиційної моделі, орієнтованої на децентралізацію, інновації та сталий економічний розвиток.

Висновки

Представлена робота демонструє, що активізація інвестиційної діяльності забезпечує оновлення основного капіталу, впровадження інновацій, зростання продуктивності праці та створення передумов для довгострокового економічного зростання. На макроекономічному рівні це сприяє збільшенню валового національного продукту, розширенню національного багатства та зміцненню позицій країни на міжнародних ринках капіталу.

Розвиток суспільства та окремих економічних систем ґрунтується на механізмах розширеного відтворення матеріальних і нематеріальних ресурсів, що забезпечує зростання доходів і добробуту населення. У цьому контексті інвестиційна діяльність постає як комплексний процес, що охоплює вкладення капіталу, залучення прямих іноземних інвестицій, а також реалізацію сучасних цифрових інструментів фінансування через інвестиційні платформи.



Прямі іноземні інвестиції в системі трансформаційного руху капіталу є не лише джерелом фінансових ресурсів, а комплексним інструментом економічних перетворень. Вони визначають напрями структурної перебудови, сприяють модернізації економіки та інтеграції України у світове господарство. В умовах війни та післявоєнної відбудови формування ефективної державної політики залучення прямих іноземних інвестицій стає одним із ключових завдань забезпечення сталого економічного розвитку.

Інвестиційні платформи виступають сучасним цифровим інструментом акумулювання фінансових ресурсів, що поєднує механізми колективного фінансування, технологічні інновації та принципи фінансової інклюзії. Їх розвиток створює нові можливості для бізнесу, водночас актуалізуючи проблеми регулювання, інформаційної безпеки та захисту інвесторів, що визначає необхідність формування комплексної державної політики у цій сфері.

Нині ринок інвестиційних платформ активно розвивається, стаючи більш упорядкованим та передбачуваним. Навіть з урахуванням усіх перелічених ризиків він, як і раніше, є високоприбутковим і менш витратним способом інвестування. Практика розвинутих країн показує, що наявність альтернативних механізмів інвестування здатна позитивно вплинути на динаміку економічної активності. Зокрема, багато аналітиків прогнозують, що ринок інвестиційних платформ найближчими роками стане помітно прозорішим. Внаслідок запровадження низки обмежувальних заходів значно зросла цифрова грамотність громадян. При цьому в умовах кризи, що продовжується, і зростаючих показників інфляції багато приватних інвесторів шукають способи підвищити прибутковість своїх інвестиційних портфельів. Все це є драйверами для розвитку альтернативних механізмів інвестування та зростання популярності інвестиційних платформ.

Запровадження стандартів розкриття інформації, процедур ліцензування та механізмів захисту інвесторів здатне істотно підвищити рівень довіри до цифрових інвестиційних платформ і сприяти їх інтеграції у фінансову систему країни.