

УДК 339

DOI <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.4.2>

Юрій БОНДАРЕНКО

здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, Український державний університет імені Михайла Драгоманова, вул. Пирогова, 9, м. Київ, Україна, 01601

ORCID: 0009-0001-2904-6243

Наталія МИРОШНІЧЕНКО

кандидат наук в соціальній педагогіці, доцент кафедри соціальної освіти та соціальної роботи, Український державний університет імені Михайла Драгоманова, вул. Пирогова, 9, м. Київ, Україна, 01601

ORCID: 0000-0001-5391-0866

Бібліографічний опис статті: Бондаренко, Ю., Мирошніченко, Н. (2025). Інноваційні інструменти фандрайзингу: краудфандинг, онлайн-платформи, NFT. *Ввічливість. Humanitas*, 4, 10–14, doi: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.4.2>

ІННОВАЦІЙНІ ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ: КРАУДФАНДИНГ, ОНЛАЙН-ПЛАТФОРМИ, NFT

У період суспільних криз та нестабільності стратегічний фандрайзинг стає важливим практичним інструментом забезпечення фінансової стабільності та соціально-економічного розвитку. **Метою** роботи є аналіз стратегічних підходів до інноваційного потенціалу фандрайзингу, які можуть бути успішно використані для ефективного залучення фінансування. **Методологія.** У процесі дослідження було застосовано загальні наукові методи: аналіз і синтез, порівняння, структурно-логічний метод, систематизація, узагальнення та абстракція. **Наукова новизна.** У дослідженні розглянуто проблематику стратегічного фандрайзингу у контексті інструментарію фінансової підтримки в умовах обмеженого ресурсного забезпечення. Розглянуто різні підходи до фандрайзингу, в тому числі – цифрового, традиційного, інноваційного та партнерського. Проаналізовано особливості конкретних стратегій та інструментів, таких, як краудфандинг, онлайн-платформи, технології non-fungible tokens (NFT). Встановлено, що комплексний підхід до фандрайзингу, який асимілює сучасні та традиційні методи, дозволяє забезпечити максимальну ефективність у досягненні фінансової стабільності. **Висновки.** У дослідженні обґрунтовано, що краудфандинг, онлайн-платформи та NFT позиціонуються надійними інструментами фандрайзингу, зокрема, на етапі формування стратегії діяльності компанії. Запропоновано ключові підходи до врегулювання ринку краудфандингових інвестицій. Доведено, що розглянуті види альтернативного фінансування та підтримки вбачаються дієвим засобом трансформації підходів до фінансування інноваційних проєктів. Проведена у статті аналітика дозволяє ідентифікувати переваги моделей фандрайзингу, а також виділити дотичні ризики та виклики, що дозволить розробляти та впроваджувати ефективні стратегії їх нівелювання.

Ключові слова: фандрайзинг, краудфандинг, проєктна підтримка, цифрова платформа, інновації, non-fungible tokens (NFT).

Yurii BONDARENKO

PhD Student, Dragomanov Ukrainian State University, 9 Pyrohova str., Kyiv, Ukraine, 01601

ORCID: 0009-0001-2904-6243

Nataliia MYROSHNICHENKO

PhD in Social Pedagogy, Associate Professor at the Department of Social Education and Social Work, Dragomanov Ukrainian State University, 9 Pyrohova str., Kyiv, Ukraine, 01601

ORCID: 0000-0001-5391-0866

To cite this article: Bondarenko, Yu., Myroshnichenko, N. (2025). Innovatsiini instrumenty fandraizynhu: kraudfandynh, onlain-platformy, NFT [Innovative fundraising tools: crowdfunding, online platforms, NFT]. *Vvichlyvist. Humanitas*, 4, 10–14, doi: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.4.2>

INNOVATIVE FUNDRAISING TOOLS: CROWDFUNDING, ONLINE PLATFORMS, NFT

*In times of social crises and instability, strategic fundraising becomes an important practical tool for ensuring financial stability and socio-economic development. **The purpose** of the work is to analyze strategic approaches to the innovative potential of fundraising, which can be successfully used to effectively attract funding. **Methodology.** In the research process, general scientific methods were applied: analysis and synthesis, comparison, structural-logical method, systematization, generalization and abstraction. **Scientific novelty.** The study examines the issues of strategic fundraising in the context of financial support tools in conditions of limited resource provision. Various approaches to fundraising are considered, including digital, traditional, innovative and partnership. The features of specific strategies and tools, such as crowdfunding, online platforms, and non-fungible tokens (NFT) technologies, are analyzed. It has been established that a comprehensive approach to fundraising, which assimilates modern and traditional methods, allows to ensure maximum efficiency in achieving financial stability. **Conclusions.** The study substantiates that crowdfunding, online platforms and NFTs are positioned as reliable fundraising tools, in particular, at the stage of forming a company's business strategy. Key approaches to regulating the crowdfunding investment market are proposed. It is proven that the considered types of alternative financing and support are seen as an effective means of transforming approaches to financing innovative projects. The analysis conducted in the article allows to identify the advantages of fundraising models, as well as to highlight related risks and challenges, which will allow to develop and implement effective strategies for their leveling.*

Key words: fundraising, crowdfunding, project support, digital platform, innovation, non-fungible tokens (NFT).

Актуальність проблеми. Суб'єкти економічних взаємин на сьогодні зазнають значних труднощів із доступом до ресурсно-фінансового забезпечення за допомогою традиційних засобів – банківських позик чи залучення інвесторів. Активний розвиток цифрових технологій формує інноваційний спектр потенційних можливостей підтримки поточної та перспективної діяльності. Фандрайзинг, загалом, має на меті залучення додаткових ресурсів, які потенційно можуть застосовуватись задля оптимізації матеріально-технічної основи, фінансування різноманітних сфер соціально-економічної діяльності, стимулювання суспільного розвитку.

Концепція краудфандингу, зокрема, є інноваційним способом фінансування культурних, соціальних чи комерційних проєктів шляхом залучення фінансування від низки джерел. NFT, або невзаємозамінні токени, можуть успішно застосовуватись у соціальному секторі, в тому числі, для підтримки благодійних ініціатив та цільового збору коштів, підвищення їх прозорості. Унікальність NFT позиціонує їх перспективним інструментом для реалізації важливих соціальних проєктів. Водночас, онлайн-платформи у соціальному секторі асимілюють широкий спектр можливостей, в тому числі, надання психологічної підтримки та безперешкодний доступ до освітньо-інформаційних ресурсів.

Концепти моделей фандрайзингу відрізняються за цільовим спрямуванням та масштабістю, що створює необхідність детального дослідження їх особливостей. Визначення існуючих можливостей, дослідження успішного міжнародного досвіду, розвиток вітчизняних платформ дозволять забезпечити ефективну підтримку діяльності в соціально-економічній сфері, що визначає актуальність проблематики даного дослідження та необхідність вдосконалення її науково-дослідницького підґрунтя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фандрайзинг є новою, проте перспективною та актуальною тематикою наукових розробок. У науковому дискурсі присутні низка досліджень, зосереджених на окремих аспектах застосування інноваційних інструментів ресурсно-фінансової підтримки, аналізі умов діяльності фандрайзингових кампаній у різних країнах.

Зокрема, у публікаціях С. Теслюк та ін. (2022), А. Орел, В. Дяченко (2023), Л. Колінець, А. Гомотюк (2023) досліджується стратегічний функціонал фандрайзингу у соціальній сфері. Закцентовано на ролі інноваційних цифрових інструментів та онлайн-платформ в контексті підвищення якості послуг та розвитку інфраструктури.

У наукових розробках А. Malhotra та ін. (2024), А. Reynolds (2020), G. Allon, V. Babich (2020) проводиться порівняння традиційних

методів фандрайзингу із інноваційними цифровими підходами. Дослідники вивчають переваги та недоліки сучасних методів ресурсної підтримки, наполягаючи на необхідності використання цифрових платформ для розширення аудиторії та залучення донорів.

М. Tajvarpour, D. Pujari (2023), A. Brem та ін. (2023), A. Messeni Petruzzelli та ін. (2019) акцентують на важливості взаємодії в межах публічно-приватного партнерства для реалізації значущих соціальних проєктів. Досліджуючи NFT та блокчейн, автори подають успішні приклади для підвищення довіри донорів та гарантії прозорості фінансових операцій. Науковці K. Mochkabadi, C. Volkmann (2020), A. Bagheri (2019) пропонують фандрайзингові стратегії, що враховують соціально-економічні та культурні умови.

Зазначені публікації акцентують на значимості адаптації стратегій фандрайзингу до специфічних соціальних та культурних передумов, залучення інноваційних методів для забезпечення успішності соціальних кампаній. Водночас, залишаються нерозв'язаними ряд галузевих проблем, у тому числі, недостатнє усвідомлення довгострокових наслідків фандрайзингових стратегій, що використовують потенціал краудфандингу, онлайн-платформ та NFT.

Мета дослідження. Метою роботи є аналіз стратегічних підходів до інноваційного потенціалу фандрайзингу, які можуть бути успішно використані для ефективного залучення фінансування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У реаліях сучасної суспільної динаміки стратегічний фандрайзинг необхідно розглядати як комплексний підхід, що передбачає залучення інноваційних цифрових методів та інструментів. Дефініція «краудфандинг» позиціонується як «фінансування громадою», що відбувається як синергізація коштів на добровільній основі за допомогою цільових діджитал-платформ, що має на меті фінансову підтримку в форматі інноваційних стартапів тв проєктів (Messeni Petruzzelli та ін., 2019). Краудфандинг, власне, передбачає цільову акумуляцію фінансових ресурсів за рахунок донатів, зібраних бекерами (особами чи організаціями, що виражають фінансову підтримку на основі участі в краудфандингової кампанії), у прямій чи непрямій формі (Bagheri, 2019). Непряма форма реалізовується із залученням посередника та використанням спеціалізованої плат-

форми. Пряма форма краудфандингу зарекомендувала себе менш вигідним форматом для маловідомих суспільству фандрайзерів.

Загальноприйнята таксономія краудфандингу передбачає чотирнадцять моделей в форматі боргових зобов'язань, акціонерного капіталу та неінвестиційних моделей. Моделі боргових зобов'язань – P2P та балансове кредитування, торгівля рахунками тощо; моделі у форматі акціонерного капіталу передбачають інвестиційну діяльність; моделі власного капіталу являють собою кооперативні проєкти акумуляції інвестицій для ресурсної підтримки певного громадського проєкту (Mochkabadi & Volkmann, 2020). Моделі неінвестиційної векторності передбачають краудфандинг на основі принципу винагороди (reward-based crowdfunding) або безоплатного дарування (donation-based crowdfunding). Такий формат наразі максимально підтримується суспільством, адже цільове фінансування проєктів не передбачає жодних суміжних зобов'язань щодо відшкодування.

Практика краудфандингу демонструє особливу дієвість у фінансуванні стартапів, інноваційних проєктів, соціальних програм. При цьому, залежно від основної цілі, підтримка за посередництвом краудфандингу може бути індивідуальною, проєктною, спільотною чи інституційною. Серед переваг краудфандингу в у цифрову епоху необхідно відзначити: мінімізацію ризиків, умовне безповернення інвестицій та незалежність процесу, нівелювання бюрократизації, доступність процесу імплементації до процесу.

Базовий функціонал інструментарію краудфандингу віднесений до спеціалізованих онлайн-платформ, що дозволяють акумулювати та аналізувати інформацію та ресурси від інвесторів. Онлайн-платформи як інноваційний інструмент фандрайзингу виступають на сьогодні основним посередником в укладанні договірних відносин між інвесторами та розробниками чи власниками проєктів, у тому числі, соціального спрямування. Серед найбільших міжнародних краудфандингових платформ – IndieGoGo, Kickstarter, RocketHub, ArtistShare, Boomerang. Ці платформи формують унікальні передумови для подолання будь-яких просторово-географічних обмежень для цільової акумуляції коштів та розширення аудиторії потенційних донорів (Malhotra та ін., 2024).

Серед ключових переваг онлайн-платформ варто відзначити скорочення часових витрат на пошук інвесторів, спрощення самого процесу фінансування, забезпечення участі бекерів у оптимізації ідеї проєкту шляхом прямого безпосереднього діалогу. Окремою перевагою є позиціонування платформ гарантими доброчесності новостворених організацій чи проєктів. Значну результативність онлайн-платформи демонструють у випадку потенційного виходу проєкту у міжнародне поле.

Партнерський фандрайзинг, який містить в основі взаємодію з корпоративними донорами, благодійними фондами та організаціями, передбачає спонсорство окремих проєктів, надання фінансової підтримки, а також розробку та інтеграцію важливих соціальних програм. Ринок краудфандингу та онлайн-платформ активно розширює власні межі, зважаючи на глобальну цифровізацію соціально-економічного середовища (Reynolds, 2020).

Водночас, процес супроводжується певними ризиками. Так, серед них варто відзначити демонстрацію інноваційного продукту в конкурентному середовищі перед безпосереднім запуском у реалізацію, необхідність удосконалення регуляторного підґрунтя та якості безпечових гарантій, високий рівень невизначеності, вимоги до маркетингово-інформаційного забезпечення, потенційна ймовірність нереалізованості профінансованого проєкту.

Інноваційні підходи до фандрайзингу, зокрема, використання блокчейну та NFT, набувають особливої популярності у глобальному середовищі та демонструють ефективність навіть у випадках низької результативності інших інструментів підтримки. Вони гарантують прозорість фінансових транзакцій та дозволяють залучати нові аудиторії, у тому числі, молодь (Allon & Babich, 2020). Серед основних способів залучення NFT у соціальному секторі варто виділити:

- цільовий збір коштів для благодійних проєктів, що передбачає розроблення та реалізацію NFT з унікальними цифровими активами, продаж їх у якості унікальних квитків на благодійні заходи;

- підвищення рівня прозорості та підзвітності шляхом створення системи відстеження донатів у блокчейні, використання цифрових сертифікатів для участі у волонтерських проєктах;

- розширення аудиторії донорів, зокрема, молоді через популярність NFT в молодіжному середовищі, а також шляхом підвищення обізнаності щодо соціальних проблем та створення спільнот для привернення уваги до благодійних проєктів та програм;

- забезпечення прав інтелектуальної власності, авторства у творчості.

Очевидною в контексті України вбачається потреба законодавчого врегулювання процедур впровадження краудфандингових платформ. Актуалізація нормативно-правового поля у даній сфері дозволить активно розвивати та примножувати соціальний функціонал краудфандингу, онлайн-платформ та NFT, гарантувати належний рівень захисту інформації та забезпечити загальну стійкість соціально-економічного середовища в кризових суспільних умовах. Удосконалення нормативного забезпечення фандрайзингу дозволить реалізувати правову ідентифікацію дефініцій платформи, донорів та власників проєктів, встановити мінімальні вимоги до капіталу та забезпечити відповідність національних галузевих стандартів міжнародним нормам фінансового захисту та безпеки.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Стратегічний фандрайзинг може суттєво підвищити фінансову стійкість та забезпечити розвиток інноваційних проєктів шляхом поєднання різних інструментів, враховуючи культурні та соціальні аспекти.

Екосистема фандрайзинг в національному просторі, складена інструментами краудфандингу, онлайн-платформ та NFT, є поки що слабозвиненою та потребує формування галузевої нормативно-правової бази для оптимізації взаємодії між інвесторами та розробниками проєктів, підвищення рівня довіри донорів та прозорості процесу, формування системи інформаційно-консультативної підтримки.

У цілому, акумуляція коштів для соціальних ініціатив та благодійних проєктів за посередництвом інноваційних інструментів фандрайзингу є рушійною зміною у способі фінансування нових підприємств у концепті цифрової економіки. Перспективні дослідження мають бути спрямовані на розширення потенціалу краудфандингу та блокчейн-технологій на основі аналізу результативності співпраці з різними стейкхолдерами.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Теслюк С., Матвійчук Н., Демчук Н. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. *Економіка та суспільство*. 2022. № 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>
2. Орел А., Дяченко В. Інвестиційний банкінг: нові можливості та виклики. *Маркетинг та конкурентоспроможність соціально-економічних систем в умовах сталого розвитку* : збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 6–7 червня 2023 р.). 2023. Суми : СНАУ. 268 с., 192.
3. Колінець Л. Б., Гомотюк А. О. Цифрове залучення капіталу: можливості, виклики та глобальні тенденції. *Серія: Економіка*. 2023. № 26. С. 5–13. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-26-5-13>
4. Malhotra A., Burtch G., Wareham J. Knowledge sharing between project creators and backers in rewards-based crowdfunding. *Journal of Knowledge Management*. 2024. <https://doi.org/10.1108/JKM-09-2022-0728>
5. Reynolds A. Crowdsourcing and crowdfunding. In *The Routledge Encyclopedia of Citizen Media*. Routledge, 2020.
6. Allon G., Babich V. Crowdsourcing and crowdfunding in the manufacturing and services sectors. *Manufacturing & Service Operations Management*. 2020. № 22(1). Pp. 102–112. <https://doi.org/10.1287/msom.2019.0825>
7. Tajvarpour M. H., Pujari D. Crowdsourcing and crowdfunding: Emerging approaches for new product concept generation and market testing. *The PDMA handbook of innovation and new product development*. 2023. Pp. 367–384.
8. Brem A. M., Tucci C. L., Brown T., Chen J. Guest Editorial: The age of crowdsourcing and crowdfunding for technological innovation: Where we are, and where to go?. *IEEE Transactions on Engineering Management*. 2023. № 70(9). Pp. 3015–3020. doi: 10.1109/TEM.2023.3270022
9. Messeni Petruzzelli A., Natalicchio A., Panniello U., Roma P. Understanding the crowdfunding phenomenon and its implications for sustainability. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. № 141. Pp. 138–148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.10.002>
10. Mochkabadi K., Volkmann C.K. Equity crowdfunding: a systematic review of the literature. *Small Bus Econ*, 2020. № 54. Pp. 75–118. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0081-x>
11. Bagheri, A., Chitsazan, H., & Ebrahimi, A. Crowdfunding motivations: A focus on donors' perspectives. *Technological Forecasting and Social Change*. 2019. № 146. Pp. 218–232. DOI: <https://doi.org/doi:10.1016/j.techfore.2019.05.0>

REFERENCES:

1. Tesliuk, S., Matviichuk, N., & Demchuk, N. (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)*, 37. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-37-16>
2. Orel, A., & Diachenko, V. (2023). Investytsiyni bankinh: novi mozhlyvosti ta vyklyky [Investment banking: new opportunities and challenges]. *Marketing ta konkurentospromozhnist sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh staloho rozvytku* : zbirnyk tez dopovidei mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (Marketing and Competitiveness of Socio-Economic Systems in the Context of Sustainable Development : Collection of Abstracts of the International Scientific and Practical Conference), Sumy: SNAU, 2023. 268 p.
3. Kolinets, L. B., & Homotiuk, A. O. (2023). Tsyfrove zaluchennia kapitalu: mozhlyvosti, vyklyky ta hlobalni tendentsii [Digital capital raising: opportunities, challenges and global trends]. *Seriia: Ekonomika (Series: Economics)*, 26, 5–13. <https://doi.org/10.34079/2226-2822-2023-13-26-5-13>
4. Malhotra, A., Burtch, G., & Wareham, J. (2024). Knowledge sharing between project creators and backers in rewards-based crowdfunding. *Journal of Knowledge Management*, 28 (6), 1517–1537. <https://doi.org/10.1108/JKM-09-2022-0728>
5. Reynolds, A. (2020). Crowdsourcing and crowdfunding. In *The Routledge Encyclopedia of Citizen Media (pp. 110–115)*. Routledge.
6. Allon, G., & Babich, V. (2020). Crowdsourcing and crowdfunding in the manufacturing and services sectors. *Manufacturing & Service Operations Management*, 22(1), 102–112. <https://doi.org/10.1287/msom.2019.0825>
7. Tajvarpour, M. H., & Pujari, D. (2023). Crowdsourcing and crowdfunding: Emerging approaches for new product concept generation and market testing. *The PDMA handbook of innovation and new product development*, 367–384.
8. Brem, A. M., Tucci, C. L., Brown, T., & Chen, J. (2023). Guest Editorial: The age of crowdsourcing and crowdfunding for technological innovation: Where we are, and where to go?. *IEEE Transactions on Engineering Management*, 70(9), 3015–3020. doi: 10.1109/TEM.2023.3270022
9. Messeni Petruzzelli, A., Natalicchio, A., Panniello, U., & Roma, P. (2019). Understanding the crowdfunding phenomenon and its implications for sustainability. *Technological Forecasting and Social Change*, 141, 138–148. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2018.10.002>
10. Mochkabadi, K., & Volkmann, C.K. (2020). Equity crowdfunding: a systematic review of the literature. *Small Bus Econ*, 54, 75–118. DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0081-x>
11. Bagheri, A., Chitsazan, H., & Ebrahimi, A. (2019). Crowdfunding motivations: A focus on donors' perspectives. *Technological Forecasting and Social Change*, 146, 218–232. DOI: <https://doi.org/doi:10.1016/j.techfore.2019.05.0>

Дата надходження статті: 21.08.2025

Дата прийняття статті: 30.08.2025

Опубліковано: 15.10.2025