

Вячеслав Іванович Ляшенко,*д-р екон. наук, професор,*

ORCID 0000-0001-6302-0605

e-mail: slaval.aenu@gmail.com;

Ірина Павлівна Петрова,*канд. екон. наук, старший дослідник,*

ORCID 0000-0002-0515-5349

e-mail: msirynapetrova@gmail.com

Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

ІНТЕГРАЦІЯ КРАУДФАНДИНГУ В СИСТЕМУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Вступ. У сучасній економічній системі України, яка перебуває в умовах структурної трансформації та повоєнного відновлення, дедалі актуальнішою стає проблема диверсифікації джерел фінансування публічних проєктів. Публічно-приватне партнерство (ППП), яке традиційно базується на залученні публічних і приватних ресурсів, поступово еволюціонує у напрямі відкритих, багаторівневих моделей участі, де третім учасником стає суспільство. У цьому контексті зростає інтерес до **громадянського співфінансування** (краудфандингу) як інструменту розширення фінансової бази PPP, підвищення прозорості управління та залучення громадян до спільного вирішення проблем розвитку території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед сучасних досліджень, присвячених питанням поєднання публічно-приватного партнерства та краудфандингу, можна виокремити кілька наукових напрямів. По-перше, праці Hong S., Ryu J. [1] доводять, що залучення державних інституцій до краудфандингових платформ підвищує рівень довіри та успішності кампаній, оскільки державна сертифікація виконує функцію «сигналу надійності» та знижує інформаційну асиметрію між учасниками. Автори пропонують концепт collaborative governance, у якому публічні органи виступають не лише регуляторами, а й акредитаторами цифрових платформ для спільного фінансування публічних благ. Аналогічні висновки щодо стимулюючої ролі держави у змішаних моделях краудфінансування поділяють Hudik M., Chovanculiak R. [2], які доводять, що цифрові платформи здатні компенсувати недоліки ринку публічних благ за рахунок зниження трансакційних витрат і мобілізації приватних ресурсів.

По-друге, у звіті OECD (2017) [3] узагальнено міжнародний досвід civic crowdfunding як колективної опції фінансування місцевих публічних благ.

Автори систематизують моделі співпраці між громадами, місцевими органами влади та платформами, виокремлюючи приклади інтеграції громадянського співфінансування до муніципальних бюджетів і програм сталого розвитку.

По-третє, у дослідженні Davis M., Cartwright L. [4] запропоновано практичну модель інтеграції краудфандингу у структури PPP у сфері енергетики, соціальної інфраструктури та охорони здоров'я. На основі британських кейсів (Bristol City Council, NHS Dudley CCG, Royal Devon & Exeter NHS FT) автори показують, що громадянське співфінансування може виступати окремим «молодшим» або «мезонінним» шаром у капітальній структурі проєкту, частково заміщуючи традиційні джерела фінансування та водночас посилюючи громадський контроль, прозорість і соціальну підтримку ініціатив.

По-четверте, аналітичні огляди Warsen R., Nederhand J., Klijn E. H., Grotenbreg S., Korpenjan J. [5] та Mayer M. [6] підкреслюють значення «м'яких» чинників успіху PPP – довіри, компетентності менеджменту та рівня взаємодії між стейкхолдерами. Залучення громадян через краудфандингові механізми, на думку дослідників, може зміцнити соціальну легітимність партнерств, однак потребує зрозумілих правил відповідальності, оцінки ризиків і системного комунікаційного дизайну.

По-п'яте, у публікаціях Волосович С.В., Василенко А.В., Микитюк І.С., Гуминська М.В. [7] та Мазаракі А., Волосович С. [8] розглянуто особливості формування громадського краудфандингу в Україні як інноваційного фінансового інструменту публічно-приватного партнерства. Автори підкреслюють необхідність нормативного врегулювання форм громадянських інвестицій, удосконалення механізмів захисту вкладників і підвищення фінансової грамотності населення.



По-шосте, європейські стратегічні документи, зокрема Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-Centric and Resilient European Industry (European Commission, 2021) [9], задають нову парадигму розвитку ППП, у якій людиноцентричність, соціальна цінність та резильєнтність стають ключовими орієнтирами для публічних інвестиційних проєктів. Це створює методологічні підстави для розгляду краудфандингу як інструменту розширення участі громадян у реалізації промислових, енергетичних та соціальних ініціатив.

Таким чином, попри поступове зростання інтересу до цифрових і фінансових інновацій у сфері публічно-приватного партнерства, наукова дискусія все ще перебуває на етапі фрагментарних рішень. Недостатня розробленість інституційних і правових аспектів взаємодії держави, бізнесу та суспільства, а також відсутність системних моделей поєднання краудфандингу з механізмами ППП зумовлюють потребу у подальшому теоретичному узагальненні, концептуалізації та стандартизації цього процесу.

Метою статті є обґрунтування концептуальних засад і механізмів інтеграції краудфандингу у систему публічно-приватного партнерства як інструменту диверсифікації джерел фінансування публічних проєктів та підвищення їх соціально-економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу. Пошук альтернативних форм фінансування суспільно значущих проєктів стає ключовим завданням державної інвестиційної політики в умовах обмежених бюджетних ресурсів та зростання попиту на прозорість використання коштів. Одним із інноваційних інструментів, що забезпечує залучення громадянського капіталу, виступає краудфандинг, який дедалі частіше розглядається як доповнення до традиційних механізмів публічно-приватного партнерства [5].

Практика розвинених країн свідчить, що моделі краудфандингового фінансування можуть бути ефективно інтегровані у систему публічних інвестицій за умови належного інституційного проектування (дизайну), збалансованого розподілу ризиків та високого рівня довіри з боку громадськості. Зокрема, у дослідженні М. Davis та L. Cartwright “Financing for Society: Assessing the Suitability of Crowdfunding for the Public Sector” (University of Leeds, 2019) [4] було розроблено типову схему ухвалення рішень щодо доцільності застосування краудфандингу у публічному секторі. Таблиця 1 відображає логічну послідовність етапів оцінювання проєктів та визначає умови, за яких краудфандинг може стати доцільною формою фінансування ініціатив державного чи муніципального рівня.

Алгоритм передбачає кілька послідовних кроків: від перевірки наявності техніко-економічного обґрунтування до аналізу соціально-економічної вигоди, ступеня комерціалізації проєкту, структури

власності, а також рівня ризиків, які готова взяти на себе публічна сторона. Залежно від результатів оцінювання доцільності та особливостей проєкту пропонується обрати одну з моделей краудфандингу – благодійну (donation-based), пайову (equity-based), боргову (debt-based) або гібридну (hybrid). Кожна з них характеризується власними механізмами залучення коштів, рівнем ризику та ступенем участі громадян у фінансуванні й реалізації публічних проєктів.

Таблиця 1. Узагальнена логіка вибору моделі краудфандингу у проєктах публічно-приватного партнерства (за М. Davis, L. Cartwright, 2019; адаптовано авторами)

Критерій оцінки	Управлінське рішення / інтерпретація	Рекомендована модель краудфандингу
Соціальна значущість і некомерційний характер проєкту	Проєкти гуманітарного, освітнього, екологічного чи культурного спрямування доцільно фінансувати шляхом добровільних внесків громадян	Благодійна (donation-based)
Можливість участі громадян як меншості інвесторів	За наявності економічного потенціалу проєкту передбачено залучення громадян до спільного фінансування з частковою участю у капіталі	Пайова (equity-based)
Передача частини фінансових або операційних ризиків приватному партнеру	Оптимальним є використання боргових інструментів через краудплатформи з фіксованими зобов'язаннями щодо повернення коштів	Боргова (debt-based)
Необхідність поєднання кількох механізмів фінансування	За складних або довгострокових проєктів доцільним є комбінування різних форматів співфінансування	Гібридна (hybrid)

Джерело: [4]

У контексті української економіки така схема може бути адаптована як інструмент попереднього скринінгу для визначення доцільності залучення громадянського співфінансування у межах публічно-приватних ініціатив. Її застосування особливо актуальне для соціальної, інфраструктурної, енергетичної та цифрової сфер, де участь громадськості здатна підвищити ефективність реалізації проєктів, посилити підзвітність та зміцнити довіру до державних інституцій.

Наведена у табл. 1 послідовність прийняття рішень, розроблена дослідниками Університету Лідса [4], є корисним методологічним орієнтиром для формування національної моделі громадянського співфінансування в системі ППП України. Її викорис-

тання дозволяє визначити не лише економічну доцільність краудфандингових механізмів, але й оптимальний формат їх інтеграції у процеси планування, закупівель та управління державними активами.

Аналітична матриця відображає логіку поетапного ухвалення управлінських рішень щодо застосування краудфандингу в межах державних і муніципальних інвестиційних ініціатив, виконуючи функцію інструменту структурованого аналізу та відбору проєктів за техніко-економічними, соціальними та фінансовими критеріями.

Подальша інтерпретація результатів проведеної оцінки дала змогу сформувати типологію оптимальних моделей краудфандингу для різних категорій проєктів публічно-приватного партнерства – з урахуванням їх цільового спрямування, рівня ризиків, структури власності та складу учасників. У табл. 2 подано систематизацію співвідношень між типом проєкту, характером участі сторін партнерства та організаційною формою його реалізації, що відображає логіку узгодження фінансових інструментів із функціональними особливостями публічних ініціатив.

Таблиця 2. Оптимальні моделі краудфандингу для різних типів проєктів публічно-приватного партнерства

Тип проєкту	Модель краудфандингу	Основні учасники	Форма реалізації
Соціальні, некомерційні, громадські	Благодійна (Donation-based)	Громадяни, громадські організації, органи місцевого самоврядування	Добровільне співфінансування без отримання прибутку
Комерційні або стартап-ініціативи з міноритарним інвестуванням	Пайова (Equity-based)	Приватні інвестори, малі та середні підприємства	Часткова участь у власності або прибутку
Інфраструктурні, енергетичні, екологічні	Боргова (Debt-based)	Інституційні інвестори, краудплатформи, муніципалітети	Позикове фінансування з фіксованою дохідністю
Змішані або багатосекторні проєкти ППП	Гібридна (Hybrid crowdfunding)	Держава, бізнес, громада, міжнародні партнери	Комбіноване співфінансування з диверсифікацією джерел

Джерело: узагальнено та адаптовано за M. Davis, L. Cartwright [4]

Отже, результати побудованої аналітичної матриці та проведеного узагальнення дають змогу не лише оцінити доцільність застосування краудфан-

дингу в межах проєктів публічно-приватного партнерства, а й обґрунтувати вибір відповідного фінансового інструменту з огляду на тип проєкту, його соціальну значущість і структуру ризиків.

З метою верифікації теоретичних положень і визначення найбільш ефективних форматів громадянського співфінансування у межах ППП доцільним є звернення до узагальненого аналізу зарубіжних кейсів, здійсненого у рамках дослідницького проєкту *Financing for Society* (University of Leeds, Велика Британія), який демонструє практичну інтеграцію краудфандингу у фінансову архітектуру публічних ініціатив. Зокрема, ці кейси відображають реальні приклади використання краудфандингу в поєднанні з механізмами публічно-приватного партнерства у муніципальних, соціальних та інфраструктурних сферах (табл. 3).

Аналіз наведених кейсів засвідчує, що краудфандинг у форматі публічно-приватного партнерства може ефективно функціонувати як гнучкий інструмент мобілізації громадських інвестицій на місцевому рівні. Його інтеграція у фінансову архітектуру ППП дає змогу розширити джерела фінансування, посилити соціальну легітимність проєктів та забезпечити прозору участь громадян у розвитку території.

Подібні підходи активно розвиваються у країнах з високим рівнем децентралізації та зрілими інституціями місцевого врядування. Британська практика зокрема демонструє, що найвищу результативність мають гібридні та муніципально-громадські моделі, у яких краудфандинг поєднується з традиційними борговими або інвестиційними інструментами. Водночас ефективність таких моделей значною мірою залежить від інституційної підтримки місцевої влади, чіткої нормативної бази та сталого комунікаційного діалогу з громадою.

Розвиток таких моделей відбувається не ізольовано, а у ширшому контексті глобальних фінансових трансформацій. Світовий ринок краудфандингу демонструє стале зростання, поступово перетворюючись на вагомий елемент сучасної фінансової екосистеми, який об'єднує підприємницькі, громадські та державні ініціативи. За даними звіту Grand View Research «Crowdfunding Market Size, Share & Trends, 2030» (2024) [10], обсяг глобального ринку у 2024 р. становив близько 2,14 млрд дол. США, а до 2030 р. прогнозується його збільшення до 5,53 млрд дол. США, із середньорічним темпом приросту (CAGR) понад 17 %. Таке зростання свідчить про еволюцію краудфандингу від нішевого інструменту громадської підтримки до інституціоналізованої складової світової фінансової системи.

У структурі ринку домінує борговий (debt-based) формат, що у 2024 р. забезпечив понад 60 % глобальних доходів. Його привабливість зумовлена стабільністю грошових потоків і можливістю вико-

Таблиця 3. Узагальнення досвіду застосування краудфандингу в публічно-приватних проєктах (за результатами дослідження Financing for Society, Університет Лідса)

Назва кейсу / приклад	Сфера / тип проєкту	Роль краудфандингу в моделі ППП	Основні переваги	Ключові бар'єри та ризики
Міський енерго-сервіс у Бристолі (Bristol City Council)	Підвищення енергоефективності муніципальних будівель	Громадянське ППП - краудфандинг як форма громадянського боргу (муніципальні облигації громади) у межах енергосервісних угод.	Участь громадян у фінансуванні «зелених» міських проєктів; зниження витрат бюджету	Необхідність політичної підтримки та фінансової звітності; нормативні складнощі
Острів Вайт – проєкти міського оновлення (Isle of Wight Council)	Урбаністична регенерація, житло, соціальна інфраструктура	ППП із краудфандинговим борговим траншем - участь громадян як інвесторів поряд з банками та інституційними учасниками.	Демократизація фінансування, формування довіри між владою й громадою	Вища вартість капіталу, слабка обізнаність населення, невизначеність зборів
Сонячна енергетика для міських будівель Лідса (Leeds City Council)	Відновлювана енергетика, енергоефективність	Муніципальне ППП - краудфандинг через муніципальні облигації громади для фінансування дахових сонячних електростанцій.	Залучення громади до «зеленого переходу»; зниження боргового навантаження	Необхідність доведення економічної доцільності («value for money»)
Медичний центр у Дадлі (NHS Dudley CCG & Archus Ltd.)	Охорона здоров'я, медична та житлова інфраструктура	ППП із проміжним (мезонінім) краудфандинговим боргом - краудфандинг як середній рівень фінансування між власним і позиковим капіталом	Поєднання соціального ефекту з громадською участю; підвищення підтримки NHS-проєктів	Вища вартість капіталу; потреба у погодженні NHS NHS (National Health Service, Національна служба охорони здоров'я Великої Британії); складність структури фінансування
Інститут гематології при лікарні Кінгс-Коледж (King's College Hospital)	Науково-медичний кампус, високотехнологічна інфраструктура	DBFM-модель ППП із краудфандингом окремих компонентів - залучення громадян до фінансування окремих частин великого інфраструктурного проєкту	Підвищення престижу лікарні, PR-ефект, «відчуття власності» у громади	Складна структура DBFM; ризики управління; обмежений контроль лікарні
«Село турботи» для літніх людей у Девоні (Royal Devon & Exeter NHS FT)	Соціальна інфраструктура, догляд за людьми похилого віку	ППП із громадянськими інвестиціями - участь громадян у фінансуванні через субординований (молодший) борг у змішаній інвестиційній структурі.	Підтримка громади, покращення планування, зростання соціального капіталу	Відсутність прецедентів у NHS, низька обізнаність, репутаційні ризики

Джерело: узагальнено за M. Davis, L. Cartwright [4]

ристання у великих проєктах інфраструктурного типу, зокрема у форматі публічно-приватного партнерства. Паралельно зростає частка пайового (equity-based) краудфандингу, орієнтованого на інноваційні та високотехнологічні стартапи, що підтверджує тенденцію до розширення участі громадян як міноритарних інвесторів у капіталі соціально значущих або регіональних проєктів.

Регіонально лідером залишається Північна Америка, яка формує понад 30 % світового ринку, тоді як Азійсько-Тихоокеанський регіон демонструє найвищі темпи зростання завдяки розвитку цифрових фінансових технологій та дерегуляції ринку фінансових послуг. Європейський Союз зберігає відносно стабільну динаміку, поєднуючи нормативну гармонізацію з активною підтримкою краудфандингових платформ у межах політики сталого фінансування та Green Deal Investment Plan. У Великій Британії, Нідерландах і Німеччині краудфандинг інтегрується у механізми місцевого економічного розвитку, фінансування громадських просторів, енергоефективності та урбаністичних проєктів [10].

Серед ключових факторів розвитку ринку відзначаються: цифровізація фінансових процесів та поширення мобільних краудплатформ; використання соціальних мереж і цифрових спільнот як каналів мобілізації інвесторів та громадянської підтримки; інтеграція штучного інтелекту, блокчейну та smart-контрактів у процеси верифікації, моніторингу та управління ризиками; інституційне визнання краудфандингу у стратегічних документах держав-членів ОЕСР і ЄС як інструменту соціальних інновацій та фінансування сталого розвитку.

У контексті публічно-приватного партнерства краудфандинг поступово трансформується у формат громадянського співфінансування (civic finance), у межах якого участь населення виходить за межі традиційної благодійної підтримки й набуває рис співучасті у реалізації публічних ініціатив. Такі моделі формують концептуальне підґрунтя «resilient public-private partnership» – стійкого партнерства між владою, бізнесом і громадянами, що базується на довірі, прозорості та спільній відповідальності за результати проєктів [11].

Для України актуальним є використання глобальних тенденцій розвитку краудфандингу для розбудови місцевих інвестиційних екосистем, підтримки малих підприємств, фінансування енергомодернізації, соціальної інфраструктури та цифрових сервісів у громадах. Перспективним напрямом виступає запровадження гібридних фінансових моделей (hybrid crowdfunding models), що поєднують елементи donation-, debt- та equity-підходів у межах державних і муніципальних проєктів ППП – зокрема у формі муніципальних краудоблігацій або платформ спільного фінансування енергоефективності.

Результати дослідження Grand View Research (2024) [10] підтверджують, що краудфандинг є не лише джерелом альтернативного фінансування, а й механізмом соціальної капіталізації державних ініціатив, який сприяє становленню партнерських моделей нового покоління (Industry 5.0 / Government 5.0), зорієнтованих на сталість, інклюзивність і довіру між суб'єктами публічної політики.

Схожа логіка партнерства набуває особливої ваги і для України. Воєнний та повоєнний контекст, із його потребою у швидкій мобілізації фінансових ресурсів, зміцненні довіри та соціальної згуртованості, створює сприятливі умови для адаптації зарубіжного досвіду до національних реалій. Еволюція публічно-приватного партнерства (PPP 1.0–4.0) [11] демонструє практичну сумісність краудфандингу з традиційними механізмами ППП, особливо у сферах муніципального розвитку, енергомодернізації та соціальної інфраструктури.

У цьому контексті зарубіжний досвід має особливу прикладну цінність для України, оскільки може стати підґрунтям для створення національної моделі civic crowdfunding у межах публічно-приватного партнерства, адаптованої до завдань воєнного / повоєнного відновлення та регіональної смарт-спеціалізації.

Водночас власний воєнний досвід України засвідчив, що краудфандинг є не лише каналом фінансової підтримки оборони та гуманітарних потреб, а й інструментом соціальної мобілізації та довіри, який забезпечує синергію між громадянами, бізнесом і державою. Механізм масового співфінансування, сформований у воєнний період, створив передумови для нової форми стійкого (резильєнтного) партнерства, яке поєднує гнучкість громадянських ініціатив з інституційною стабільністю державних і приватних структур (табл. 4).

Таке партнерство можна розглядати як еволюційний етап розвитку публічно-приватних відносин, у межах якого традиційна взаємодія «держава – бізнес» доповнюється активною участю суспільства у фінансуванні, моніторингу та реалізації відбудовчих проєктів. Його стратегічна мета – підвищення стійкості економіки та соціальної сфери через довіру, прозорість і солідарну участь.

Таблиця 4. Порівняльна характеристика традиційної та резильєнтної моделей партнерства в Україні

Критерій	Традиційна модель публічно-приватного партнерства	Модель стійкого (резильєнтного) партнерства “влада – бізнес – суспільство”
Ключові учасники	Держава, приватний інвестор	Держава, бізнес, громадяни, локальні спільноти
Джерела фінансування	Державні та приватні інвестиції, кредити, концесії	Комбіновані джерела: краудфандинг, community bonds, гранти, донорські програми
Тип взаємодії	Вертикальний (договірний, ієрархічний)	Горизонтальний, партисипативний, на основі довіри та цифрової прозорості
Мета партнерства	Реалізація великих інфраструктурних або інвестиційних проєктів	Забезпечення соціальної стійкості, участі громади та адаптивності економіки
Управлінська логіка	Формальні угоди, централізоване управління	Спільне управління, цифрові інструменти моніторингу, публічна звітність
Соціальний ефект	Опосередкований – через розвиток інфраструктури	Безпосередній – через залучення громадян як співтворців і співфінансистів
Інституційні механізми	Концесії, держзамовлення, спеціальні інвестиційні угоди	Платформи civic funding, муніципальні краудоблігації, цифрові хаби участі
Ключова цінність	Ефективність і розподіл ризиків	Стійкість, довіра, колективна відповідальність

Джерело: складено за [11-12]

Краудфандинг у цій системі виступає зв'язувальною ланкою між державою, бізнесом і громадянами. Він створює прозорий канал акумуляції фінансових ресурсів і водночас сприяє формуванню культури довіри, підзвітності та спільної відповідальності. Для держави це означає зміцнення соціальної легітимності політики, для бізнесу – диверсифікацію інвестицій і реалізацію соціальної місії, а для громадян – можливість реального впливу на розвиток громади та країни.

У кризових умовах краудфандинг довів свою резильєнтність як інструмент суспільної мобілізації, здатний швидко акумулювати ресурси й трансформувати соціальний капітал у фінансовий [1-6]. На цій основі формується національна модель стійкого (резильєнтного) партнерства, що поєднує державні програми реконструкції, приватні інвестиції та громадянське співфінансування в єдину екосистему економічного відновлення (табл. 5).

Таблиця 5. Логіка застосування краудфандингу у проєктах ППП у межах стійкого (резильєнтного) партнерства

Етап	Ключовий критерій	Узагальнене управлінське рішення	Механізм фінансування
1	Техніко-економічна обґрунтованість	Є обґрунтування → соціальна оцінка; немає → недоцільно	–
2	Соціальна релевантність	Проєкт має суспільно значущий або екологічний ефект → подальша оцінка спрямованості	–
3	Спрямованість і суспільна участь	Некомерційна, відновлювальна чи гуманітарна орієнтація	Donation-based
4	Інституційна модель власності	Контроль публічного партнера збережено → оцінка ризиків; часткова передача → аналіз участі громадян	–
5	Громадянське співфінансування	Є потенціал міноритарної участі громадян у капіталі	Equity-based
6	Розподіл фінансових ризиків	Приватний партнер бере на себе значну частку ризиків	Debt-based
7	Економічна життєздатність	Відповідність критеріям доходності → визначення структури фінансування	–
8	Фінансова архітектура партнерства	Є власні ресурси партнерів → Hybrid / Donation; обмежені → потреба у позикових коштах	Hybrid
9	Інструменти civic finance	Можливе залучення через муніципальні або краудоблігації	Debt-based
10	Інституціоналізація та соціальний ефект	Інтеграція civic finance у політику відновлення, формування довіри й співвідповідальності → підвищення резильєнтності системи	–

Джерело: розроблено авторами на основі узагальнення підходів M. Davis, L. Cartwright [4], адаптовано до концепції резильєнтного партнерства [11-12]

Резильєнтне партнерство виступає новою парадигмою розвитку, у центрі якої – взаємодія, солідарність і прозорість. Краудфандингові механізми сприяють відновленню довіри до публічних інститутів, посиленню ролі бізнесу як соціально відповідального інвестора та активізації громадян як співтворців спільного майбутнього. Така триєдність «влада – бізнес – суспільство» формує основу демократичної участі, інклюзивного відновлення та економічної стійкості України. Ознакою зрілої резильєнтної економіки є мережева архітектура партнерс-

тва, у якій ключовим ресурсом стає не лише фінансовий, а й соціальний капітал – довіра, участь, взаємна відповідальність. Поєднання державного регулювання, підприємницької ініціативи та громадянського залучення формує адаптивну економічну систему, здатну оперативнo реагувати на виклики та підтримувати сталий розвиток. У межах такої системи фінансові інструменти – краудфандинг, муніципальні облігації, спільні фонди розвитку – набувають рис громадянського фінансування, що інтегрує формальні й неформальні канали мобілізації ресурсів. Держава виступає каталізатором, бізнес – рушієм інновацій, а суспільство – співінвестором і співавтором стратегічних рішень. Це створює передумови для розбудови національної моделі civic finance, яка об'єднає державні програми стимулювання інвестицій, муніципальні краудоблігації, цифрові платформи залучення коштів і громадські ініціативи в єдину екосистему фінансування відбудови. Така модель не лише забезпечує додаткові фінансові ресурси, а й підвищує довіру до публічних інститутів, розширює участь громадян та підсилює ефективність політики реконструкції, енергомодернізації й соціальної інтеграції. Отже, краудфандинг у повоєнній трансформації України має потенціал стати системним елементом фінансової архітектури держави, який поєднує економічну раціональність із соціальною солідарністю – основою стійкого та справедливого відновлення країни.

У ході подальших досліджень концептуальні засади та механізми інтеграції краудфандингу в систему публічно-приватного партнерства доцільно розглядати в контексті повоєнної неіндустріальної реконструкції регіонів України у 2025–2035 рр. Цей процес має спиратися на принципи децентралізації фінансування, цифровізації, прозорості та прямої участі громад у реалізації проєктів смарт-спеціалізації (S3) й Індустрії 4.0/5.0.

Запропонований гібридний механізм, умовно позначений як «Смарт-ППП», передбачає поєднання традиційних інструментів публічно-приватного партнерства з цифровими платформами громадського співфінансування. Його застосування створює можливість мобілізації місцевого капіталу для розвитку інноваційної інфраструктури, стимулювання підприємницької активності та підвищення стійкості регіональних економік.

Концепція «Смарт-ППП» покликана усунути ключові обмеження класичної моделі ППП в Україні – низький рівень довіри з боку громад, обмежену участь малого й середнього бізнесу та недостатню підтримку пілотних інноваційних ініціатив. Узагальнені напрями вирішення цих проблем і механізми інтеграції краудфандингу у проєкти нового покоління наведено в табл. 6.

Таблиця 6. Зміст концептуальних засад інтеграції краудфінандингу в систему публічно-приватного партнерства у контексті неоіндустріальної реконструкції регіонів

Концептуальна засада	Зміст у контексті неоіндустріальної реконструкції
Смарт-фокус (S3-driven)	Краудфінандинг інтегрується виключно у ті проекти ППП, що відповідають пріоритетам регіональної стратегії смарт-спеціалізації (наприклад, біоенергетика, цифровий агросектор, переробна промисловість), що забезпечує цільове та ефективне використання коштів.
Цифрова прозорість (Індустрія 4.0)	Використання цифрових технологій, зокрема блокчейну, для прозорого збору, відстеження та звітування щодо використання коштів краудфінандингу, що підвищує рівень довіри з боку приватного бізнесу і громадськості.
Людиноцентричність (Індустрія 5.0)	Забезпечення прямої участі громадян і представників малого та середнього бізнесу у фінансуванні, управлінні або володінні об'єктами інноваційної інфраструктури (наприклад, муніципальні сонячні станції, екохаби), відповідно до принципів Індустрії 5.0, орієнтованої на соціальний вплив і сталу цінність.
Гібридне фінансування (blended finance)	Використання краудфінандингу як «стартового капіталу» або «громадського внеску» (equity/reward-based) для покриття частки фінансування проекту, що дає змогу зменшити фінансові ризики для державного сектору та великого інвестора.
Регуляторна адаптивність	Формування гнучкої нормативно-правової бази, яка дозволяє поєднувати інструменти ППП із цифровими платформами фінансування, забезпечуючи баланс між інноваційністю та правовою безпекою.
Інклюзивна участь і довіра	Розвиток культури спільного інвестування, підзвітності та участі громад у стратегічних проектах, що посилює соціальну легітимність державної політики розвитку.

Джерело: складено автором

Інтеграція краудфінандингу в систему публічно-приватного партнерства відкриває нові можливості для прискорення неоіндустріальної реконструкції та розширення фінансових ресурсів розвитку. Такий підхід дозволяє поєднати державні, приватні та громадські джерела фінансування, формуючи багаторівневу архітектуру участі, у якій громадяни виступають не лише споживачами, а й співтворцями інноваційних змін. У контексті смарт-спеціалізації та переходу від парадигми Industry 4.0 до Industry 5.0 це означає зміщення акценту з технологічної модернізації на людиноцентричний, стійкий та соціально орієнтований розвиток. Метою подальших досліджень є обґрунтування можливостей краудфінандингу як локального або національного фінансового інструменту, що інтегрується в моделі ППП для

мобілізації громадянського капіталу, підвищення легітимності проєктів і підтримки ринкового просування інновацій. Таке поєднання сприяє залученню суспільства до реалізації індустріальних і соціальних ініціатив, створюючи підґрунтя для резильєнтного розвитку регіонів.

Залежно від типу проєкту та його соціально-економічних цілей доцільно розглядати кілька моделей інтеграції краудфінандингу у ППП.

1. *Модель пайового (equity-based) краудфінандингу для розвитку інноваційної інфраструктури.* Вона є придатною для проєктів з виразною комерційною віддачею, таких як створення регіональних центрів Індустрії 4.0, муніципальних біоенергетичних станцій або смарт-енергомереж. Публічний партнер – орган місцевого самоврядування – забезпечує інституційні умови (земельну ділянку, підключення, дозвільну документацію), приватний бізнес формує основний інвестиційний ресурс і здійснює операційне управління, а громадяни та малі підприємства інвестують через цифрову платформу у спеціально створену компанію (SPV). Така участь підвищує рівень довіри, зміцнює соціальну легітимність і перетворює громаду на співвласника результату.

2. *Модель винагородного (reward-based) краудфінандингу для пілотних і проєктів R&D.* Її доцільно застосовувати на ранніх етапах смарт-спеціалізації, коли економічна віддача ще не є очевидною. Прикладами можуть бути створення муніципальних лабораторій прототипування, розробка програмних рішень для е-урядування чи встановлення смарт-сенсорів моніторингу довкілля. Учасники роблять внески в обмін на нефінансові вигоди (ранній доступ до продукту, подяки, пільгові тарифи), демонструючи суспільний попит. Для приватних інвесторів та банків це виступає індикатором життєздатності проєкту.

3. *Модель краудсорсингу та краудтестингу як елемент експертизи ППП-проєктів.* Вона передбачає використання краудфінандингових платформ не лише для збору коштів, а й для відкритої оцінки проєктних ідей, технічних рішень і стратегій реалізації. Макрорегіональні агентства смарт-спеціалізації можуть залучати через онлайн-платформи науковців, інженерів, представників громадськості до попередньої експертизи проєктів, що підвищує якість техніко-економічних обґрунтувань і відповідність принципам Industry 5.0.

Узагальнюючи, поєднання механізмів краудфінандингу з інструментами ППП створює передумови для формування резильєнтної моделі партнерства «влада–бізнес–суспільство», що базується на довірі, спільній відповідальності та орієнтації на довгострокову суспільну цінність.

Реалізація такої моделі потребує не лише концептуального осмислення, а й поетапного практичного впровадження, що враховує регіональну специ-

фіку, рівень цифрової зрілості громад та наявні інституційні ресурси. Відтак особливого значення набуває питання пілотування й поступового масштабування краудфандингових механізмів у межах публічно-приватного партнерства, яке має забезпечити їхню перевірку, стандартизацію та інтеграцію у національну систему економічного розвитку.

Успішна інтеграція краудфандингу в систему публічно-приватного партнерства потребує поетапної реалізації, яка охоплює як експериментальні (пілотні), так і нормативно-інституційні кроки. Запропонована дорожня карта передбачає три послідовні етапи, що взаємопов'язані між собою логікою нарощування інституційної спроможності та технологічної готовності.

Етап 1. Пілотування локальних моделей (2025–2027 рр.). На початковому етапі доцільно обрати 5–7 пілотних громад із різними профілями смарт-спеціалізації (енергоефективність, fablab-лабораторії, smart mobility, зелена інфраструктура). Основні завдання – розробити стандартизовані процедури оцінювання проєктів, типові форми договорів для ППП із краудфандинговим компонентом, а також створити або інтегрувати локальні краудфандингові платформи у національний цифровий портал. Це забезпечить апробацію моделі співфінансування у реальних територіальних умовах і формування практичного досвіду для подальшого масштабування.

Етап 2. Розроблення нормативно-правових і технічних стандартів (2027–2029 рр.). Другий етап спрямований на інституційне закріплення механізму. Йдеться про внесення законодавчих змін, які дозволять регулювати equity- та lending-crowdfunding, створення податкових стимулів для учасників спільного фінансування, а також розроблення методичних рекомендацій для органів місцевого самоврядування. Важливим напрямом стане інтеграція цих інструментів у діяльність макрорегіональних агенцій смарт-спеціалізації, що дозволить поширити модель на більшу кількість територій та секторів економіки.

Етап 3. Масштабування та інституціоналізація (2029–2035 рр.). На завершальному етапі передбачається створення муніципальних інноваційних фондів і національного реєстру краудфандингових проєктів як елементів державної системи підтримки інновацій. Паралельно відбуватиметься впровадження гібридних фінансових продуктів (blended finance), що поєднують бюджетні, приватні та громадські ресурси, а також тестування tokenized community bonds відповідно до регуляторних стандартів фінансового ринку.

Таким чином, краудфандинг у межах ППП постає не лише як інструмент залучення фінансових ресурсів, а як механізм демократизації інвестиційного процесу, що підвищує рівень довіри, участі та «buy-in» з боку громад. Для сталого впровадження

цього підходу необхідним є узгодження трьох компонентів: регуляторної бази (законодавство, стандарти, податкові стимули); технологічної платформи (національний портал, інтеграція ескроу-механізмів, системи matching funds); соціально-комунікаційної складової (освітня робота, підвищення фінансової культури, прозорість і підзвітність).

Реалізація зазначеного плану дій забезпечить перехід від фрагментарних ініціатив до системної моделі резильєнтного партнерства «влада–бізнес–суспільство», орієнтованої на інклюзивне фінансування неоіндустріальної реконструкції України.

Висновки. Інтеграція краудфандингу в систему публічно-приватного партнерства відкриває нові можливості для диверсифікації джерел фінансування публічних проєктів, посилення прозорості управління та залучення громадян до процесів прийняття рішень. У форматі громадянського співфінансування участь населення виходить за межі благодійності, набуваючи ознак співінвестування, спільної відповідальності та контролю за результатами реалізації проєктів. Це формує основу резильєнтного партнерства «влада – бізнес – суспільство», у межах якого поєднуються державне регулювання, підприємницька ініціатива та громадянська активність.

Проведений аналіз зарубіжного досвіду (зокрема, кейсів проєкту Financing for Society Університету Лідса) підтвердив практичну сумісність краудфандингу з традиційними моделями ППП, особливо в муніципальній, енергетичній та соціальній сферах. Для України цей досвід є надзвичайно цінним, адже демонструє потенціал краудфандингу як механізму соціальної мобілізації, що здатен перетворювати довіру та солідарність громадян у фінансові ресурси відбудови.

В умовах повоєнної трансформації саме гібридні моделі фінансування (donation-, debt-, equity-based) є найбільш перспективними для поєднання державних, приватних і громадянських ресурсів. Зокрема, важливими напрямками розвитку виступають муніципальні краудоблігації, платформи спільного фінансування енергоефективності та цифрові фонди розвитку громад.

Розбудова національної моделі civic finance потребує нормативної підтримки, розвитку інституційних механізмів ППП, цифрової прозорості та системи публічної звітності. Вона має стати інтегральною частиною фінансової архітектури держави, поєднуючи економічну раціональність із соціальною солідарністю. Саме така модель здатна забезпечити стійке, інклюзивне та справедливе відновлення України, зміцнюючи довіру між державою, бізнесом і суспільством.

Подальшим напрямом наукових досліджень є адаптація краудфандингу до завдань неоіндустріальної реконструкції та модернізації економіки в

умовах смарт-спеціалізації, а також розвитку концепцій «Індустрія 4.0» та «Індустрія 5.0». Зокрема, концепція Індустрії 5.0 акцентує на людиноцентричному вимірі технологічних трансформацій, стало-

сті та резильєнтності, що відкриває перспективи інтеграції громадянського фінансування у систему інноваційного, просторового та регіонального розвитку України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Hong S., Ryu J. Crowdfunding Public Projects: Collaborative Governance for Achieving Citizen Co-funding of Public Goods. *Government Information Quarterly*. 2019. Vol. 36, Iss. 1. P. 145–153. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2018.11.009>
2. Hudik M., Chovanculiak R. Private provision of public goods via crowdfunding. *Journal of Institutional Economics*. 2018. Vol. 14, Iss. 1. P. 23–44. <https://doi.org/10.1017/S1744137417000169>
3. Civic Crowdfunding: A Collective Option for Local Public Goods. Paris: OECD Publishing, 2017. 60 p. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2017/03/civic-crowdfunding_1287771b/b3f7a1c5-en.pdf
4. Davis M., Cartwright L. Financing for Society: Assessing the Suitability of Crowdfunding for the Public Sector. Leeds : Leeds University Business School, 2019. 119 p. URL: <https://baumaninstitute.leeds.ac.uk/research/financing-for-society/>
5. Warsen, R., Nederhand, J., Klijn, E. H., Grotenbreg, S., & Koppenjan, J. What makes public-private partnerships work? Survey research into the outcomes and the quality of cooperation in PPPs. *Public Management Review*. 2018. Vol. 20 (8). P. 1165–1185. <https://doi.org/10.1080/14719037.2018.1428415>
6. Mayer M. Civic Crowdfunding and Local Government: An Examination into Projects, Scope, and Implications for Local Government. Doctor of Philosophy (PhD), Dissertation. School of Public Service, Old Dominion University, 2016. URL: https://digitalcommons.odu.edu/publicservice_etds/5
7. Волосович С. В., Василенко А. В., Микитюк І. С., Гуминська М. В. Громадський краудфандинг як форма державно-приватного партнерства. *Modern Economics*. 2023. № 37 (2023). С. 31–36. [https://doi.org/10.31521/modecon.V37\(2023\)-05](https://doi.org/10.31521/modecon.V37(2023)-05)
8. Мазаракі А., Волосович С. Краудфандинг благодійності в умовах протидії збройній агресії. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2023. Т. 147, № 1. С. 4–16. [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01)
9. European Commission. Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-Centric and Resilient European Industry. Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2021. 40 p. URL: https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/industry-50-towards-sustainable-human-centric-and-resilient-european-industry_en
10. Grand View Research. Crowdfunding Market Size, Share & Trends Analysis Report by Type (Debt-based, Equity-based, Reward-based, Others), by Application (Food & Beverage, Technology, Real Estate, Healthcare), by Region, and Segment Forecasts, 2025–2030. San Francisco : Grand View Research, 2024. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/crowdfunding-market-report>
11. Петрова І. П. Еволюція концепції публічно-приватного партнерства у 1980–2020-х роках. *Економіка промисловості*. 2023. № 4 (104). С. 22–46. <https://doi.org/10.15407/econindustry2023.04.022>
12. Petrova I. Digital platform for managing investment projects within the “government–business–society” relations based on partnership. *Економічний вісник Донбасу*. 2024. № 4 (78). С. 183–189. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-4\(78\)-183-189](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-4(78)-183-189)

Надійшла до редакції 28.08.2025 р.

Прийнята до друку 16.09.2025 р.

REFERENCES

1. Hong, S., & Ryu, J. (2019). Crowdfunding Public Projects: Collaborative Governance for Achieving Citizen Co-funding of Public Goods. *Government Information Quarterly*, 36 (1), 145–153. <https://doi.org/10.1016/j.giq.2018.11.009>
2. Hudik, M., & Chovanculiak, R. (2018). Private provision of public goods via crowdfunding. *Journal of Institutional Economics*, 14(1), 23–44. <https://doi.org/10.1017/S1744137417000169>
3. OECD. (2017). *Civic Crowdfunding: A Collective Option for Local Public Goods*. Paris, OECD Publishing. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2017/03/civic-crowdfunding_1287771b/b3f7a1c5-en.pdf
4. Davis, M., & Cartwright, L. (2019). *Financing for Society: Assessing the Suitability of Crowdfunding for the Public Sector*. Leeds, Leeds University Business School. <https://baumaninstitute.leeds.ac.uk/research/financing-for-society/>
5. Warsen, R., Nederhand, J., Klijn, E. H., Grotenbreg, S., & Koppenjan, J. (2018). What makes public-private partnerships work? Survey research into the outcomes and the quality of cooperation in PPPs. *Public Management Review*, 20 (8), 1165–1185. <https://doi.org/10.1080/14719037.2018.1428415>
6. Mayer, M. (2016). *Civic Crowdfunding and Local Government: An Examination into Projects, Scope, and Implications for Local Government*. PhD Dissertation, School of Public Service, Old Dominion University. https://digitalcommons.odu.edu/publicservice_etds/5
7. Volosovych, S. V., Vasylenko, A. V., Mykytiuk, I. S., & Humynska, M. V. (2023). Civic crowdfunding as a form of public-private partnership. *Modern Economics*, 37, 31–36. [https://doi.org/10.31521/modecon.V37\(2023\)-05](https://doi.org/10.31521/modecon.V37(2023)-05) [in Ukrainian].
8. Mazaraki, A., & Volosovych, S. (2023). Charitable crowdfunding in the context of countering armed aggression. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu*, 147, 1, 4–16. [https://doi.org/10.31617/1.2023\(147\)01](https://doi.org/10.31617/1.2023(147)01) [in Ukrainian].
9. European Commission. (2021). *Industry 5.0: Towards a Sustainable, Human-Centric and Resilient European Industry*. Luxembourg, Publications Office of the European Union. https://research-and-innovation.ec.europa.eu/knowledge-publications-tools-and-data/publications/all-publications/industry-50-towards-sustainable-human-centric-and-resilient-european-industry_en
10. Grand View Research. (2024). *Crowdfunding Market Size, Share & Trends Analysis Report by Type (Debt-based, Equity-based, Reward-based, Others), by Application (Food & Beverage, Technology, Real Estate, Healthcare), by Region, and Segment Forecasts, 2025–2030*. San Francisco, Grand View Research. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/crowdfunding-market-report>
11. Petrova, I. P. (2023). Evolution of the concept of public-private partnership in the 1980–2020. *Ekonomika promysl.*, 4(104), 22–46. <https://doi.org/10.15407/econindustry2023.04.022> [in Ukrainian].

12. Petrova, I. (2024). Digital platform for managing investment projects within the “government–business–society” relations based on partnership. *Ekonomichnyi visnyk Donbasu*, 4(78), 183–189. [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-4\(78\)-183-189](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2024-4(78)-183-189)

Received: 28.08.2025

Accepted: 16.09.2025

Ляшенко В. І., Петрова І. П. Інтеграція краудфандингу в систему публічно-приватного партнерства: концептуальні засади та механізми реалізації

У статті обґрунтовано концептуальні засади та практичні механізми інтеграції краудфандингу в систему публічно-приватного партнерства (ППП) як інноваційного інструменту диверсифікації джерел фінансування публічних проєктів і підвищення їх соціально-економічної результативності. Показано, що в умовах повоєнного відновлення України традиційна двостороння модель PPP («держава – бізнес») потребує розширення за рахунок залучення третього учасника – громадянського суспільства. У цьому контексті краудфандинг розглядається як форма громадянського фінансування (civic finance), що забезпечує прозорість, підзвітність та партисипативність у реалізації суспільно значущих проєктів.

На основі аналізу міжнародного досвіду, зокрема результатів дослідницького проєкту Financing for Society (University of Leeds), ідентифіковано ефективні моделі поєднання краудфандингу з PPP – від муніципальних облігацій громад (краудоблігацій) до гібридних форматів співфінансування у сфері енергетики, соціальної інфраструктури та охорони здоров'я.

Запропоновано концепт резильєнтного партнерства «влада – бізнес – суспільство», що поєднує інституційну стабільність держави, інноваційність приватного сектору та соціальну ініціативність громадян. Практичне значення отриманих результатів полягає у можливості їх застосування для розроблення національної системи громадянського співфінансування відбудови, енергомодернізації та розвитку соціальної інфраструктури на принципах прозорості, довіри та спільної відповідальності.

Ключові слова: краудфандинг, публічно-приватне партнерство, громадянське фінансування, резильєнтне партнерство, фінансування, муніципальні облігації громад, облігації, відбудова України.

Liashenko V. I., Petrova I. P. Integration of crowdfunding into the public-private partnership system: conceptual foundations and implementation mechanisms

The article substantiates the conceptual foundations and practical mechanisms for integrating crowdfunding into the public-private partnership (PPP) system as an innovative tool for diversifying the sources of financing public projects and increasing their socio-economic efficiency. It is shown that in the context of Ukraine's post-war recovery, the traditional bilateral PPP model (“state – business”) requires expansion through the inclusion of a third participant – civil society. In this context, crowdfunding is considered a form of civic finance that ensures transparency, accountability, and participation in the implementation of socially significant projects.

Based on the analysis of international experience, particularly the results of the Financing for Society project (University of Leeds), effective models of combining crowdfunding with PPP have been identified – from municipal community bonds (crowdbonds) to hybrid co-financing formats in the fields of energy, social infrastructure, and healthcare.

The concept of resilient partnership “government – business – society” is proposed, combining the institutional stability of the state, the innovativeness of the private sector, and the social initiative of citizens. The practical significance of the results lies in the possibility of applying them to develop a national system of civic co-financing for reconstruction, energy modernization, and social infrastructure development based on the principles of transparency, trust, and shared responsibility.

Keywords: crowdfunding, public-private partnership, civic finance, resilient partnership, financing, municipal community bonds, bonds, Ukraine's recovery.