

financial-literacy-and-digitalisation-for-msmes-in-south-east-europe_b63091ad-en.html
OECD Publishing (2023). *OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy*. Paris: OECD Publishing. https://www.oecd.org/en/publications/oecd-infe-2023-international-survey-of-adult-financial-literacy_56003a32-en.html
Prometheus. <https://prometheus.org.ua>
Shkola biznesu Nova poshta [Nova Poshta Business School]. <https://novaposhta.education/>
Sytnyk N. S. & Foltovych D. R. (2024). Stan finansovoi bezpeky domohospodarstv Ukrainy v umovakh viiny [The state of financial security of Ukrainian households in war conditions]. *Biznes Inform*, 4, 230–237. <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2024-4-230-237>

Sytnyk N. S., Hukaliuk A. V., Stasyshyn A. V. & Sloboda L. Ya. (2024). *Finansova bezpeka derzhavy: navch. posib.* [Financial security of the state: study guide]. Lviv: Lvivskiy natsionalnyi universytet imeni Ivana Franka. UCU Business School. <https://lvbs.com.ua/en/>
Wise S. (2013). The impact of financial literacy on new venture survival. *International Journal of Business and Management*, 23(8), 30–39. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v8n23p30>

Стаття надійшла до редакції / Received: 07.12.2025.
Статтю прийнято до публікації / Accepted: 25.12.2025

УДК 336.76:336.77:614
JEL: G23; G24; I11; O33
DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2025-12-418-429>

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЄКТІВ У ГАЛУЗІ МЕДИЦИНИ НА БАЗІ КРАУДФАНДИНГОВОЇ ПЛАТФОРМИ

©2025 ЖУРАВЛЬОВА І. В., ПУШКІН В. В.

УДК 336.76:336.77:614
JEL: G23; G24; I11; O33

Журавльова І. В., Пушкін В. В. Методичне забезпечення інвестування соціальних проєктів у галузі медицини на базі краудфандингової платформи

Статтю присвячено дослідженню методичного забезпечення інвестування соціальних проєктів у галузі медицини з використанням краудфандингових платформ. Метою статті є теоретичне узагальнення та обґрунтування теоретико-методичного підходу до інвестування соціальних медичних проєктів на базі краудфандингу, а також розроблення методичного підходу до інтегрального оцінювання їх соціально-економічної ефективності. У роботі систематизовано сучасні теорії та концепції, що формують наукове підґрунтя досліджень у сфері альтернативного інвестування, поведінкових фінансів, соціального підприємництва та платформної економіки. Розкрито специфіку краудфандингу соціальних і медичних проєктів, особливості функціонування краудфандингових платформ, мотивацію учасників, фактори успішності кампаній і ризики, пов'язані з інформаційною асиметрією та етичними аспектами фінансування медичних ініціатив. На основі аналітичних узагальнень визначено тенденції розвитку медичного краудфандингу та його потенціал як інструменту залучення фінансових ресурсів для реалізації соціально значущих проєктів. У статті розроблено структурно-функціональну модель соціального проєктування на основі краудфандингу, що відображає взаємозв'язок ключових стейкхолдерів, фінансових потоків і результатів реалізації проєкту, а також описано етапи реалізації соціального бізнес-проєкту в медичній сфері – від формування ідеї та підготовки краудфандингової кампанії до оцінювання її результативності. У висновках обґрунтовано доцільність використання краудфандингових платформ як ефективного інструменту інвестування соціальних проєктів у галузі медицини. Доведено, що поєднання цифрових фінансових технологій із соціально орієнтованими механізмами фінансування створює передумови для підвищення прозорості, доступності та результативності реалізації медичних ініціатив. Запропоноване методичне забезпечення базується на поетапній оцінці соціальних результатів, їх монетизації та розрахунку показника соціальної віддачі інвестицій (SROI), що дозволяє обґрунтовано оцінювати ефективність вкладених ресурсів. Практична значущість результатів полягає в можливості їх використання органами державної влади, медичними установами та неприбутковими організаціями при розробці й реалізації соціально орієнтованих інвестиційних проєктів у сфері охорони здоров'я.

Ключові слова: інвестиції, краудфандінг, краудінвестинг, соціальні проєкти, краудфандингові платформи, соціально-економічна ефективність, соціальна віддача інвестицій (SROI), соціальне проєктування.

Рис.: 2. Табл.: 3. Бібл.: 31.

Журавльова Ірина Вікторівна – доктор економічних наук, професор, завідувачка кафедри фінансів і кредиту, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: zhuviv63@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7341-1183>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/AAB-2171-2021>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=55683388100>

Пушкін Віктор Володимирович – магістр, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

Zhuravlova I. V., Pushkin V. V. The Methodological Support for Investing in Social Projects in the Field of Medicine Using a Crowdfunding Platform

The article focuses on studying the methodological support for investing in social projects within the field of medicine using crowdfunding platforms. The aim of the article is to theoretically generalize and substantiate a theoretical-methodological approach to investing in social medical projects via crowdfunding, as well as to develop a methodological approach for the comprehensive assessment of their socioeconomic efficiency. The work systematizes contemporary theories and conceptions forming the scientific foundation of research in alternative investment, behavioral finance, social entrepreneurship, and platform economy. The authors explore the specifics of crowdfunding for social and medical projects, the operational features of crowdfunding platforms, participant motivation, success factors for campaigns, and risks associated with information asymmetry and the ethical aspects of financing medical initiatives. Based on analytical generalizations, the trends in the development of medical crowdfunding and its potential as a tool for attracting financial resources to implement socially significant projects have been identified. The article develops a structural-functional model of social project design based on crowdfunding, reflecting the interrelations of key stakeholders, financial flows, and project outcomes, and also describes the stages of implementing a social business project in the medical field – from generating the idea and preparing a crowdfunding campaign to evaluating its effectiveness. In the conclusions, the appropriateness of using crowdfunding platforms as an efficient tool for investing in social projects in the medical sector is substantiated. It is proved that combining digital financial technologies with socially oriented funding mechanisms creates the conditions for enhancing transparency, accessibility, and effectiveness in the implementation of medical initiatives. The proposed methodological framework is based on a phased assessment of social outcomes, their monetization, and the calculation of the social return on investment (SROI), enabling a well-founded evaluation of the efficiency of the invested resources. The practical significance of these results lies in their potential use by government authorities, medical institutions, and non-profit organizations in the development and implementation of socially oriented investment projects in the healthcare sector.

Keywords: investments, crowdfunding, crowdinvesting, social projects, crowdfunding platforms, socioeconomic efficiency, social return on investment (SROI), social design.

Fig.: 2. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 31.

Zhuravlova Iryna V. – D. Sc. (Economics), Professor, Head of the Department of Finance and Credit, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: zhuv63@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7341-1183>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/AAB-2171-2021>

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorid=55683388100>

Pushkin Viktor V. – Master, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

Воєнний стан в Україні обумовлює нестачу фінансових ресурсів у соціальній сфері та пошук нових джерел її фінансування. Крім того, сучасна система фінансування охорони здоров'я стикається з низкою викликів, що потребують пошуку альтернативних джерел ресурсів. Традиційні механізми – бюджетні кошти, страхові виплати, пожертвування благодійних фондів – часто не здатні своєчасно задовольняти потреби громад в умовах зростання витрат на медичні послуги та технології. Саме в цьому контексті краудфандинг як інструмент залучення інвестицій для соціальних медичних проектів набуває все більшої значущості. Адаптивний характер краудфандингових платформ дозволяє залучати фінансові ресурси від широкого кола інвесторів та меценатів, включно з окремими громадянами, бізнес-структурами та міжнародними донорськими організаціями. Це створює новий канал фінансування, який може доповнювати бюджетне та приватне фінансування.

Медичні соціальні проекти мають високу суспільну значущість – від підтримки лікування хронічних і рідкісних захворювань до впровадження профілактичних програм і сучасних технологій у медичну практику. Краудфандингові платформи

сприяють підвищенню прозорості та довіри між ініціаторами проектів і донорами, що особливо важливо в умовах обмежених ресурсів та високої конкуренції за фінансування. Цифрові платформи дозволяють ефективно презентувати цінність проекту, мобілізувати підтримку через соціальні мережі та інтегрувати сучасні маркетингові інструменти. Такий підхід також сприяє розвитку культури інвестування та благодійності в суспільстві загалом, підсилює потенціал соціального впливу.

Однак, попри очевидні переваги, інвестування соціальних медичних проектів через краудфандингові платформи пов'язане з певними ризиками: невизначеністю щодо повернення інвестицій, необхідністю якісної презентації проекту, регуляторними вимогами та етичними аспектами, що потребують подальшого дослідження та регулювання.

Таким чином, розвиток методичного забезпечення краудфандингу як джерела фінансування соціальних проектів у медицині залишається актуальною науково-практичною проблемою, що має важливе значення для розвитку інноваційних моделей фінансування та підвищення якості медичного обслуговування.

Краудфандинг як інвестиційна форма в наукових публікаціях переважно розглядається через краудінвестинг (*equity crowdfunding*), коли інвестори отримують акції чи частку в проєктах в обмін на кошти. Дослідження останніх років фокусуються на демократизації доступу до капіталу для стартапів, ролі регулювання, факторах успіху кампаній та ризиках асиметрії інформації. Краудінвестинг позиціонується як альтернатива венчурному капіталу. У публікаціях науковці значну увагу приділяють систематичним оглядам та аналізу ключових аспектів цього явища. Зокрема, Mochkabadi K. і Volkmann C. K. у своєму систематичному огляді літератури класифікують дослідження науковців за ринками капіталу, інвесторами та платформами [22]. Cumming D., Vanacker T. і Zahra S. [13] пропонують інтегративну модель, яка поєднує механізм краудінвестинга з традиційними корпоративними фінансами, підкреслюють роль ефективних механізмів управління у зменшенні інформаційної асиметрії та ризиків шахрайства. Shneor R. та Vik A. [27] проводять огляд тенденцій щодо різних моделей краудфандингу, виділяючи ключові фактори успіху проєктів та прогалини в регуляторному середовищі, що впливають на розвиток ринку. Buttice V. та Vismara S. [9] досліджують роль стійких бізнес-моделей у залученні інвестицій через equity-платформи, демонструючи, як міцна структура бізнесу сприяє кращим результатам проєктів. Almubarak N. [4] наводить порівняльний аналіз привабливості краудінвестингу у країнах G20, фокусуючись на інституційних факторах, регуляторних реформах і бенчмаркінгу, що дозволяє оцінити потенціал цього інструменту в різних економіках. Нарешті, Escudero S. B., Anglin A. H. і Wolfe M. T. [17] надають теоретичний огляд багатодисциплінарної літератури, підкреслюючи роль краудфандингу в інноваційному фінансуванні, механізми реалізації та міждисциплінарні підходи до розуміння crowdfunding.

Ці роботи колективно формують міцну основу для розуміння *equity crowdfunding* як альтернативи традиційному фінансуванню, виділяючи як його сильні сторони (демократизація інвестицій, сигнали якості), так і виклики (регулювання, ризики, governance).

Упродовж останніх п'яти років наукові дослідження з проблематики краудфандингу як інструменту фінансування соціальних проєктів у галузі медицини демонструють стійке зростання інтересу до цього явища, що зумовлено загостренням проблем фінансової доступності медичних послуг і пошуком альтернативних джерел їхнього забезпечення. Аналіз сучасних публікацій дозволяє виокремити кілька ключових наукових напрямів: ви-

вчення ефективності краудфандингових проєктів, оцінювання соціальних наслідків їх застосування, аналіз факторів успішності та дослідження етичних і регуляторних аспектів.

Серед наукових публікацій виділяється систематичний огляд, що розглядає нерівності в медичному краудфандингу, а також емпіричні дослідження факторів успішності проєктів та стратегій побудови довіри. Автори Cai Y., Kamarudin S., Jiang X. і Zhou B. [11] на основі аналізу 30 проєктів із баз даних PubMed, Web of Science та інших джерел, де медичний краудфандинг використовується для покриття витрат, не забезпечених системою охорони здоров'я, доходять висновку, що цей інструмент активно застосовується в країнах з неповним медичним страхуванням, успішні проєкти частіше асоціюються з вищим соціально-економічним статусом донорів і реципієнтів, а також з кращою цифровою обізнаністю.

Доповнюють цей огляд емпіричні дослідження Du Y., Yang Y., Li Z. Xue J. [15], які заглиблюються в фактори успішності медичних краудфандингових проєктів, що впливають на результат: текстові описи, візуальні матеріали (фото, відео), динамічні оновлення та взаємодія з донорами. Дослідження [15] показало, що для соціальних медичних проєктів недостатньо просто запустити проєкт; ключовими є якісний контент і активна комунікація, які підвищують залученість.

Значна частина досліджень присвячена емпіричному аналізу результативності медичних краудфандингових проєктів. Емпіричне дослідження [20] базується на китайському контексті та аналізує роль стратегій побудови довіри, комунікації між консультантами, платформами та пацієнтами. Встановлено, що краудфандинг відіграє помітну роль у покритті витрат на лікування, реабілітацію, закупівлю медичного обладнання та реалізацію профілактичних програм. Водночас науковці наголошують, що рівень успішності таких проєктів залишається відносно низьким, а досягнення фінансових цілей суттєво залежить від якості комунікації з потенційними донорами, активності в соціальних мережах, наявності візуального контенту та регулярних оновлень інформації про перебіг проєкту.

Медичний краудфандинг часто посилює соціально-економічні нерівності, оскільки успіх проєктів залежить від цифрової грамотності, соціального капіталу та емоційної подачі. Перевагу мають діти й особи з вищим соціальним статусом, що обмежує доступ маргіналізованих груп. Систематичний огляд [10] підтверджує, що краудфандинг не зменшує, а поглиблює структурні диспропорції в охороні здоров'я.

Зростання медичного краудфандингу зумовлене недостатнім страховим покриттям, підвищенням медичних витрат та економічними кризами, також воно має специфіку за країнами. Аналіз понад 84 тис. проектів краудфандингу в Китаї виявив етичні ризики: шахрайство, брак прозорості та податкового регулювання. У країнах з універсальним медичним страхуванням (наприклад, у Канаді) краудфандинг частіше використовується для експериментальних або альтернативних методів лікування.

Паралельно в науковій літературі зростає увага до нормативно-правових та етичних аспектів функціонування медичного краудфандингу. Автори підкреслюють необхідність розроблення чітких механізмів захисту прав донорів і бенефіціарів, запобігання зловживанням, забезпечення відповідності зібраних коштів заявленим цілям та інтеграції краудфандингових моделей у загальну систему фінансування охорони здоров'я.

Узагальнюючи результати досліджень останніх років, можна зробити висновок, що краудфандинг поступово перетворюється на важливий додатковий інструмент фінансування соціальних проектів загалом і в медицині зокрема. Водночас він не може повністю замінити традиційні механізми фінансування, а його ефективність значною мірою залежить від організаційної якості проектів, соціально-економічних умов і рівня інституційної підтримки. Це обумовлює необхідність подальших наукових досліджень, спрямованих на розроблення комплексних моделей бізнес-процесу поєднання краудфандингових механізмів із державними та приватними джерелами фінансування у сфері охорони здоров'я.

Також залишається низка невирішених питань у методичному забезпеченні такого інвестування щодо розробки стандартизованих підходів до оцінки, планування, моніторингу та мінімізації ризиків проектів на краудфандингових платформах. Адже існуючі дослідження фокусуються переважно на фінансових показниках успіху (збір коштів, досягнення цілі), але бракує стандартизованих методик, які б враховували соціальну ефективність – вплив на зменшення нерівностей у доступі до медичної допомоги, довгострокові наслідки для здоров'я реципієнтів та суспільства загалом.

Метою статті є теоретичне узагальнення та обґрунтування теоретико-методичного забезпечення інвестування соціальних проектів у галузі медицини на базі краудфандингової платформи, а також розроблення методичного підходу до інтегрального оцінювання соціально-економічної ефективності подібних проектів.

У перебігу дослідження та досягнення визначеної мети застосовано як загальнонаукові, так і спеціальні методи: діалектичний метод наукового пізнання, аналізу та синтезу, порівняльний, абстракції, системного підходу, формальної логіки, узагальнення даних.

У XXI столітті краудфандинг став суттєвим інструментом залучення фінансування в різних сферах економічної та соціальної діяльності. За даними ринкових досліджень, світовий обсяг ринку краудфандингу у 2024 р. перевищував близько 196 млрд дол., а прогноз середнього річного темпу зростання на найближче десятиліття становить приблизно 15%. Це свідчить про значне зростання обсягів залучених ресурсів через онлайн платформи збору коштів – як для бізнес ініціатив, так і соціальних проектів у цілому [8].

Формування теоретичного підґрунтя інвестування із застосуванням краудфандингових механізмів базується на поєднанні класичних теорій фінансів, теорій інвестиційного вибору та сучасних концепцій цифрової економіки й соціального підприємництва. У науковій літературі краудфандинг розглядається як інноваційна форма залучення капіталу, що поєднує елементи інвестування, фандрайзингу та фінансових технологій.

В основі дослідження краудфандингу лежить теорія інвестиційних рішень, сформована у працях Г. Марковіца [21], Ф. Модільяні та М. Міллера [23], яка пояснює поведінку інвесторів через співвідношення ризику й очікуваної дохідності. У контексті краудфандингу ця теорія доповнюється поведінковими аспектами, оскільки рішення учасників часто приймаються не лише на основі економічних розрахунків, а й з урахуванням соціальних, моральних та емоційних мотивів.

Вагоме місце займає теорія асиметричної інформації (Дж. Акерлоф [3], М. Спенс [28], Дж. Стігліц [30]), відповідно до якої нерівність інформації між ініціаторами проектів та потенційними інвесторами створює ризики неефективного розподілу ресурсів. Саме краудфандингові платформи частково зменшують інформаційну асиметрію через механізми прозорості, рейтинги, коментарі, відкриті звіти та публічне обговорення проектів.

Важливою складовою теоретичної бази є концепція соціального капіталу (П. Бурдьє [7], Р. Патнем [26], Дж. Коулман [12]), яка пояснює роль довіри, соціальних зв'язків і репутації у фінансових взаємодіях. У краудфандингу саме соціальний капітал часто виступає ключовим чинником успішності проектів, особливо у сфері соціальних і медичних ініціатив, де рівень довіри визначає готовність донорів та інвесторів підтримувати проекти.

Теоретичне підґрунтя краудфандингу також формується в межах концепції економіки спільної участі (*sharing economy*) та платформеної економіки, розробленої в працях Н. Срнічека [29], М. Кенні, Дж. Зісмана [19]. Ці концепції пояснюють, як цифрові платформи створюють нові форми координації між учасниками ринку та забезпечують ефективний розподіл ресурсів через мережеві взаємодії.

Суттєвий внесок у розвиток теорії краудфандингу зробили А. Беллефламм, Т. Ламбер і А. Швенбахер [5]. Їхні праці заклали основу для подальших досліджень фінансових, правових і поведінкових аспектів цього інструменту, обґрунтували економічну природу краудфандингових моделей та виділили основні типи краудфандингу: благодійний (донорський) (*donation-based*), винагородний (*reward-based*), інвестиційний (пайовий) (*equity-based*) та кредитний (позиковий) (*lending-based*). Зараз структура краудфандингового ринку характеризується такою структурою моделей: так, *reward based* становить близько 50% частки ринку, *equity based* – близько 30%, а *donation based* – близько 20%. Причому саме *donation based* моделі традиційно пов'язують із соціальними проектами, благодійністю та підтримкою громадських ініціатив [1].

Значущим напрямом сучасних досліджень є поведінкова економіка (Д. Канеман [18], Р. Талер [31]), що дозволяє пояснити ірраціональні мотиви інвесторів у краудфандингових проектах, включно з ефектом стадності, впливом соціального схвалення, евристикою довіри та роллю емоційних тригерів у процесі прийняття рішень.

Таким чином, теоретичне підґрунтя інвестування з використанням краудфандингу (табл. 1) формується на перетині класичних фінансових теорій, концепцій соціального капіталу, поведінкової економіки та сучасних моделей цифрової та платформеної економіки, що дозволяє комплексно досліджувати механізми функціонування краудфандингових платформ та їх роль у фінансуванні соціальних проектів, зокрема в галузі медицини.

Краудфандинг як механізм залучення фінансових ресурсів набуває все більшої популярності для реалізації соціальних проектів. Соціальні ініціативи, що фінансуються через краудфандингові платформи, зазвичай спрямовані на вирішення суспільно значущих проблем, таких як підтримка вразливих груп населення, розвиток освіти, охорона довкілля чи охорона здоров'я. Особливістю таких проектів є те, що мотивація донорів здебільшого визначається не очікуваною фінансовою вигодою, а моральними, соціальними та емоційними факторами. Важливу роль відіграє прозорість діяльності

ініціаторів, наявність чітко сформульованих цілей і регулярне інформування донорів про хід реалізації проекту. Ефективність проектів значною мірою залежить від якості контенту, представленого на платформі, активності в соціальних мережах і здатності організаторів залучати широку аудиторію.

Особливе місце у структурі соціального краудфандингу займає медичний краудфандинг, який зумовлений високими витратами на лікування та страховими прогалинами. За даними ринкових аналітиків, медичний сектор краудфандингового ринку у 2025 р. оцінюється приблизно в 8 млн дол. США, а до 2033 р. прогнозується зростання до більш ніж 33 млн дол. США, із середнім щорічним темпом зростання близько 19%. Такий стрімкий розвиток пояснюється не лише цифровізацією фінансових сервісів, а й зростаючою кількістю людей, що залучають фінансову підтримку через онлайн платформи [8]. Аналітичні дані вказують, що медичні проекти становлять до 50% усіх зборів на окремих великих платформах краудфандингу, таких як GoFundMe, де половина донорських внесків спрямовується саме на медичні витрати. У 2023 р. понад 2,5 млн людей у світі брали участь у зборі коштів для медичних потреб, а середня сума, зібрана на одну медичну кампанію, сягала близько 6 500 дол. Ці показники демонструють вагомий фінансовий вплив краудфандингу на підтримку медичних проектів [8].

Особливості медичних проектів у контексті краудфандингу мають низку специфічних рис. По-перше, такі ініціативи часто безпосередньо пов'язані зі збереженням життя або здоров'я конкретних людей, що значно підвищує емоційний вплив і стимулює донорів. По-друге, успіх кампаній у медичній сфері критично залежить від довіри до організаторів та прозорості використання коштів. Рівень успішності кампаній залежить від цифрової грамотності ініціаторів і їхнього соціального капіталу, що може створювати нерівність у доступі до фінансування. Крім того, медичні проекти підпадають під регуляторні та етичні вимоги, зокрема щодо конфіденційності пацієнтів та фінансової звітності. Попри це, краудфандинг у медичній сфері може ефективно доповнювати традиційні джерела фінансування, зменшуючи навантаження на державні та приватні структури та дозволяючи реалізувати інноваційні чи рідкісні проекти.

Таким чином, краудфандинг соціальних і медичних проектів має спільні риси – орієнтацію на соціальну цінність, масовість донорів, емоційну мотивацію та прозорість. Водночас медичні проекти вимагають підвищеної уваги до довіри, регу-

Теоретичні підходи до інвестування з використанням краудфандингу

Теорія / концепція	Автор(-и)	Ключова ідея теорії	Застосування до краудфандингу
Теорія інвестиційних рішень	Г. Марковіц; Ф. Модільяні, М. Міллер [21; 23]	Інвестор обирає між ризиком і очікуваною дохідністю	Пояснює мотивацію учасників краудфандингу при виборі проєктів та оцінці ризиків
Теорія асиметричної інформації	Дж. Акерлоф; М. Спенс; Дж. Стігліц [3; 28; 30]	Нерівний доступ до інформації впливає на ефективність ринку	Платформи зменшують інформаційну асиметрію через прозорість, рейтинги, звіти
Поведінкова економіка	Д. Канеман; Р. Талер [18; 31]	Фінансові рішення залежать від психологічних факторів	Пояснює емоційну мотивацію донорів, ефект соціального доказу, стадну поведінку
Теорія соціального капіталу	П. Бурдьє; Дж. Коулман; Р. Патнем [7; 12; 26]	Довіра та соціальні зв'язки підвищують ефективність взаємодії	Рівень довіри до ініціатора проєкту суттєво впливає на обсяг залучених коштів
Концепція платформеної економіки	М. Кенні, Дж. Зісман; Н. Срічек [19; 29]	Цифрові платформи формують нові ринки та способи координації	Краудфандингові платформи виступають посередниками між інвесторами й авторами проєктів
Економіка спільної участі (Sharing economy)	Р. Ботсман, Р. Роджерс [6]	Спільне використання ресурсів через цифрові платформи	Краудфандинг як колективне фінансування соціальних ініціатив
Сигнальна теорія	М. Спенс [28]	Учасники передають сигнали для зниження інформаційної невизначеності	Якість презентації проєкту, відео, оновлення виступають сигналами надійності
Концепція соціального підприємництва	Г. Деліз, Ф. Гуаттарі; Дж. Елкінгтон [14; 16]	Бізнес як інструмент соціальних змін	Медичні та соціальні проєкти поєднують фінансову та соціальну цінність

Джерело: авторська розробка.

ляторних аспектів і етичних норм, що визначає їх специфіку та особливості реалізації. Цей інструмент інвестування в цілому демонструє значні фінансові обсяги та зростання, де donation based моделі відіграють важливу роль у соціальному сегменті, а медичний краудфандинг займає суттєву частку серед соціальних кампаній і має власну динаміку зростання, зумовлену зростаючими потребами у фінансуванні медичних послуг.

Методичне забезпечення бізнес-процесу краудфандингу є комплексною системою, що поєднує стратегічне планування, маркетингові інструменти, аналітику в реальному часі та ризик-менеджмент, забезпечуючи досягнення фінансових цілей при збереженні довіри спільноти інвесторів-бекерів. Подальший розвиток цього забезпечення пов'язаний з інтеграцією

fintech-рішень та адаптацією до регуляторних змін у сфері колективного фінансування.

Розроблена структурно-функціональна модель соціального проєктування на базі краудфандингу представлена на *рис. 1*.

Як видно з *рис. 1*, соціальне проєктування на базі краудфандингу може бути поділено на кілька етапів:

1 етап. Аналіз проблеми та формулювання ідеї проєкту, який спрямований на покращення охорони здоров'я індивідуумів і їх груп. На цьому етапі ретельно вивчається соціальна проблема або потреба, на яку є запит, а також як вона впливає на людей і чому вона потребує уваги. Генерується ідея проєкту, яка вирішує визначену проблему, формулюється чітка мета та завдання проєкту.

2 етап. Розроблення бізнес-плану та комунікаційної стратегії: здійснюється фінансове пла-

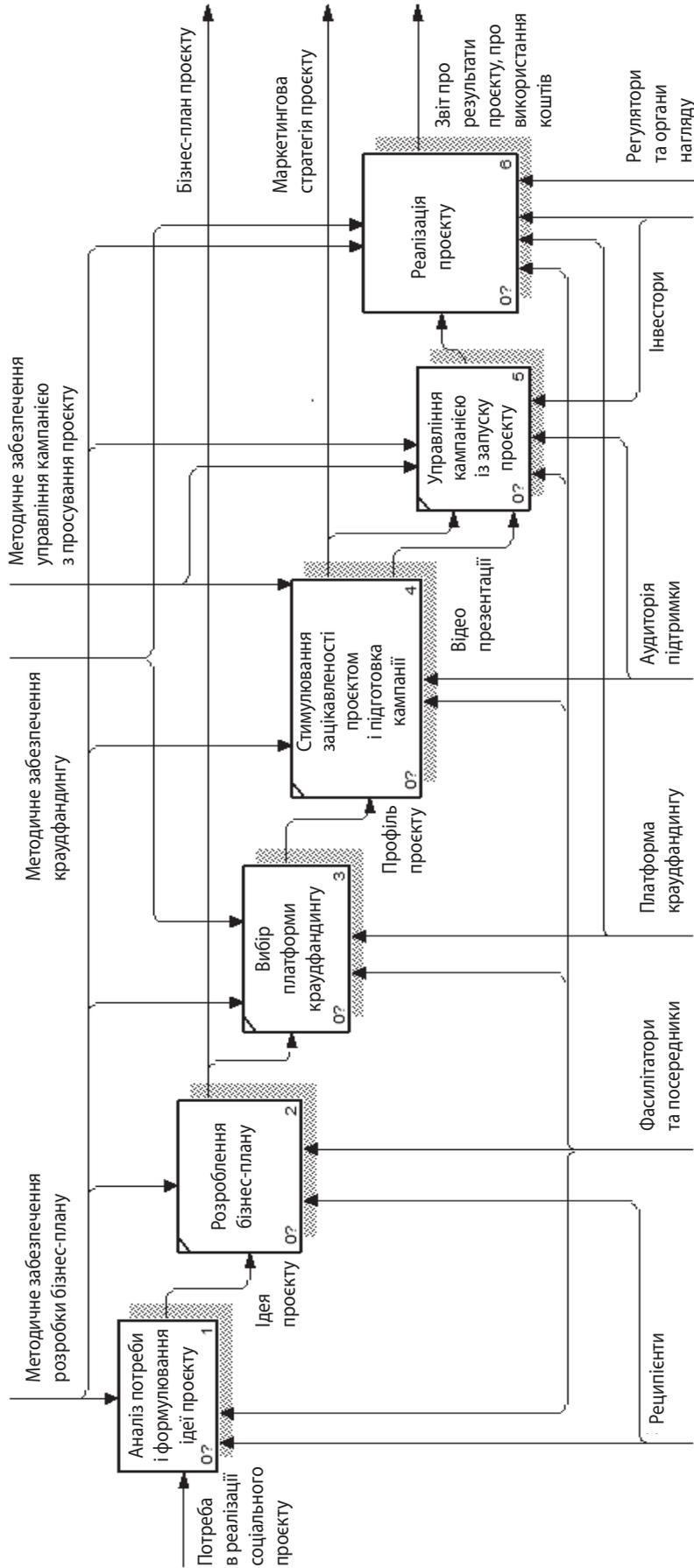


Рис. 1. Структурно-функціональна модель соціального проєктування на основі краудфандингу

нування; визначається необхідний бюджет для реалізації проекту; розглядаються всі можливі витрати та ресурси, які можуть бути необхідні, створення стратегії привертання уваги до проекту, яка включає створення ефективної інформаційної кампанії, яка пояснює, чому цей проект важливий.

3 етап. Вибір платформи краудфандингу. Функціонування краудфандингової платформи подано на *рис. 2*.

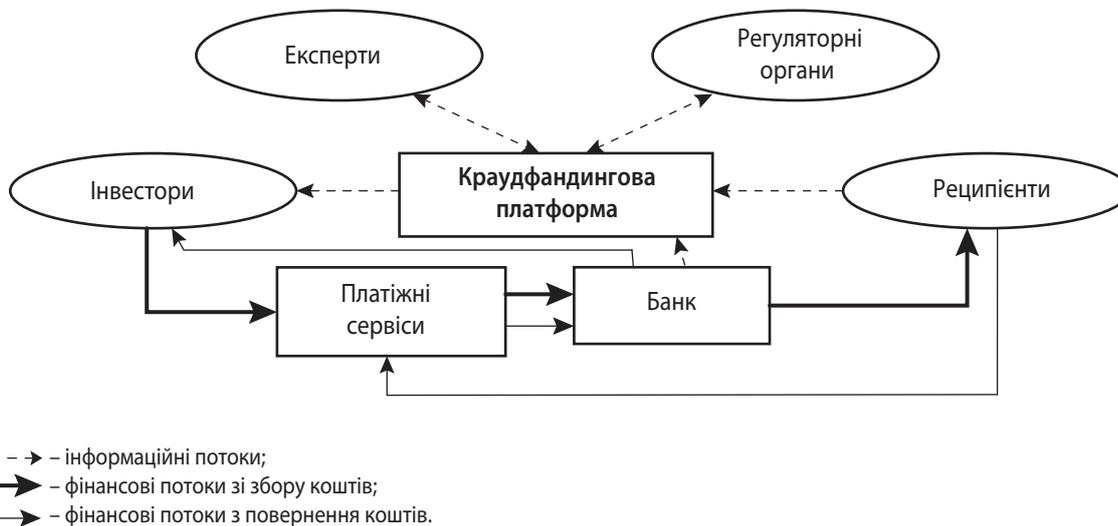


Рис. 2. Функціонування краудфандингової платформи за [2]

Обирається та платформа краудфандингу, яка найкраще відповідає потребам проекту. Обрана платформа може сприяти лише правильній організації контенту та доступності проекту на її Web-порталі [2]. Так, емпіричне дослідження Е. Mollick доводить, що успішність краудфандингового проекту залежить від якості його представлення на Web-сторінці, в т. ч. від наявності відео й оновлень, коректності інформації, кількості друзів і послідовників ініціаторів проекту в соціальних мережах, а також географічної близькості інвестора до об'єкта інвестування [24].

Краудфандингові платформи виконують організаційні, транзакційні та контролюючі функції. Вибір проектів для фінансування цілком залежить від бажання та інтересів спонсорів. При цьому також аналізується вартість комісії за використання платформи, аудиторія та попередній успіх інших проектів.

4 етап. Створення привабливого профілю проекту: розробляється інформативний та цікавий опис проекту на платформі краудфандингу; обов'язково вказуються конкретні проблеми, які вирішує проект, і як він змінить ситуацію на краще.

5 етап. Залучення інтересу та підготовка кампанії: розроблення та реалізація маркетингової стратегії для привертання уваги до проекту. Для реалізації маркетингової стратегії викорис-

туються соціальні мережі, блоги, прес-релізи та інші канали для розповсюдження інформації про проект. На цьому етапі також створюються відеопрезентації, для чого створюється короткий, змістовний і захопливий відеоролик, який пояснює сутність проекту. Відео може бути потужним інструментом для привертання уваги.

6 етап. Управління кампанією. Цей етап характеризується активним зв'язком з інвесторами

та посередниками, підтримується активний зв'язок з аудиторією. Робляться відповіді на коментарі, висловлюється подяка за підтримку, інформування про хід робіт.

7 етап. Реалізація проекту, його аналіз, контроль та внесення змін: вивчається аналітика результатів кампанії. При виявленні недоліків і слабких місць вносяться корективи в стратегію. Якщо проект зібрав достатньо коштів, виконуються зобов'язання перед інвесторами та посередниками, висловлюються подяки своїм інвесторам і посередникам, забезпечується прозорий звіт про використання коштів. Також на цьому етапі відбувається сповіщення інвесторів і посередників про досягнення та позитивні зміни, до яких привів проект.

Існуючі дослідження краудфандингу переважно акцентують увагу на фінансових метриках успіху, таких як зібрана сума коштів, досягнення цілі чи кількість донорів. Однак для повноцінної оцінки, особливо в медичних проектах, де краудфандинг часто стає інструментом подолання бар'єрів у доступі до охорони здоров'я, необхідний комплексний підхід. Він має поєднувати економічну ефективність (фінансові результати та витрати) із соціальною (вплив на здоров'я реципієнтів, зменшення нерівностей і довгострокові наслідки для суспіль-

ства). Запропонований методичний підхід базується на інтеграції фреймворків соціальної рентабельності інвестицій (Social Return on Investment (SROI)), теорії змін (Theory of Change) та аналізу нерівностей (наприклад, за PROGRESS-Plus критеріями), адаптованих до контексту краудфандингу.

Методичний підхід складається з п'яти етапів, які дозволяють провести як прогнозне, так і поточне оцінювання. Він враховує обмеження даних (наприклад, анонімність реципієнтів у медичних кампаніях) та пропонує змішані методи – як кількісні, так і якісні.

1. Підготовчий етап полягає у визначенні меж оцінки та залучення стейкхолдерів. Стейкхолдери (реципієнти, донори, платформи, організатори кампаній) залучаються для ідентифікації ключових результатів на основі застосування теорії змін. Будується логічна модель, де вхідні ресурси (зібрання коштів, маркетинг) ведуть до виходів (оплата лікування), результатів (поліпшення здоров'я) та впливу (зменшення нерівностей у доступі до медичної допомоги).

Ключовими методами на цьому етапі є такі: метод інтерв'ю або опитування реципієнтів та організаторів; метод SMART – класичний підхід до постановки цілей, коли кожна ціль повинна бути конкурентною (*Specific*), вимірюваною (*Measurable*), досяжною (*Achievable*), значущою (*Relevant*), обмеженою в часі (*Time-bound*).

2. Етап оцінювання економічної ефективності проекту полягає у визначенні фінансових показників, які виходять за межі оцінювання вартості зібраних коштів для здійснення проекту (табл. 2). Ці показники дозволяють порівнювати проекти та виявляти фактори успіху.

3. Етап оцінювання соціальної ефективності, яка фокусується на зменшенні нерівностей у доступі до медичної допомоги та довгострокових наслідках (табл. 3). Використовується фреймворк соціальної рентабельності інвестицій (SROI) для

монетизації соціальних результатів, а також аналіз нерівностей за PROGRESS-Plus [25]. PROGRESS-Plus – аналітичний інструмент для структурованого аналізу соціальної нерівності та справедливості, який використовують у дослідженнях соціальної політики, охорони здоров'я. У даному випадку він використовується для виявлення й аналізу соціальної нерівності груп населення в доступі до фінансування медичних послуг у цифрових і fintech-рішеннях на основі ключових соціальних факторів нерівності: місце проживання (*Place of residence*), раса, етнічність, культура, мова (*Race/ethnicity/culture/language*), професія, зайнятість (*Occupation*), гендер (*Gender*), релігія (*Religion*), рівень освіти (*Education*), соціально-економічний статус (*Socioeconomic status*) – і додатково показників, що оцінюють фактори, які не завжди входять до базового набору, але можуть суттєво впливати на нерівність: вік, інвалідність, сексуальна орієнтація, міграційний статус, сімейний стан тощо.

У дослідженні медичного краудфандингу аналітичний інструмент PROGRESS-Plus дозволяє оцінити, які соціальні групи мають більшу вірогідність успішного фінансування, а які систематично залишаються маргіналізованими. Для медичних проектів також важливо враховувати, що успіх часто залежить від соціального капіталу (мережі).

4. Етап визначення інтегральної оцінки краудфандингу медичного проекту. Оцінювання інтегрального ефекту інвестицій в медичні проекти ґрунтується на покроковому підході, ключовим елементом якого є методологія SROI (*Social Return on Investment*). На першому кроці здійснюється ідентифікація результатів, тобто визначення соціальних змін, що виникають унаслідок реалізації проекту, наприклад збереження життя, підвищення рівня зайнятості або покращення стану здоров'я. Для подальшого кроку такі результати підлягають монетизації, що здійснюється шляхом застосування умовних вартісних еквівалентів, зокрема вартості лікування, запобігання втраті доходів або показ-

Таблиця 2

Оцінювання економічної ефективності медичного проекту з використанням краудфандингу

Категорія показника	Приклади показників	Джерела даних	Розрахунок
Фінансовий успіх	Зібрана сума, % досягнення цілі, кількість донорів, середній внесок	Дані платформи (GoFundMe, українські аналоги)	Зібрано коштів / потрібна сума × 100%
Витратна ефективність	Витрати на кампанію (маркетинг, комісія платформи)	Звіти організаторів	Зібрано коштів / Витрати на кампанію
Довгострокова економічна стійкість	Збережені кошти сім'ї, економічний ефект для системи охорони здоров'я	Опитування реципієнтів	Зібрано коштів / Альтернативні витрати

Джерело: авторська розробка.

Оцінювання соціальної ефективності медичного проєкту з використанням краудфандингу

Категорія показника	Приклади показників	Джерела даних	Розрахунок
Здоров'я реципієнтів	Поліпшення стану здоров'я, якості життя, виживання, доступ до лікування	Опитування, медичні записи	Зміна якості життя × Тривалість
Зменшення нерівностей	Доступ для вразливих груп (сільських порівняно з міськими, низький дохід), гендерні/расові диспропорції	Демографічні дані кампаній, дані перепису населення	% успіху для вразливих / Загальний %
Суспільний вплив	Зниження навантаження на державну систему охорони здоров'я, підвищення обізнаності	Аналіз медіа, опитування донорів	Монетизовані результати (наприклад, зекономлені витрати на охорону здоров'я)

Джерело: авторська розробка.

ника вартості статистичного життя (*VSL – Value of Statistical Life*). Наступним кроком є визначення тієї частини результату, яка відбулася б і без реалізації проєкту, що дозволяє уникнути завищення соціального ефекту. Завершальним кроком є розрахунок показника соціальної ефективності інвестицій, який відображає, яку соціальну цінність створює кожна вкладена грошова одиниця. SROI інтегрує економічні та соціальні показники, бо соціальна та економічна цінність співвідноситься з інвестиціями (витратами на проєкт і зібраними коштами) і відображає співмірність створеної соціальної цінності до обсягу інвестованих ресурсів.

Альтернативним методологією визначення інтегральної оцінки краудфандингу медичного проєкту може стати застосування методу таксономії. У цьому випадку інтегральний показник утворюється на основі порівняння часткових показників фінансової результативності та соціальної ефективності краудфандингового проєкту порівняно з еталонними значеннями.

5. Етап формування звітності, верифікації та визначення рекомендацій.

ВИСНОВКИ

У статті обґрунтовано доцільність використання краудфандингових платформ як ефективного інструменту залучення інвестицій у соціальні проєкти в галузі медицини. Доведено, що поєднання цифрових фінансових технологій із соціально орієнтованими механізмами фінансування створює передумови для підвищення прозорості, доступності та результативності реалізації медичних ініціатив. Запропоноване методичне забезпечення інвестування базується на поетапній оцінці соці-

альних результатів, їх монетизації та розрахунку показника соціальної віддачі інвестицій (SROI), що дозволяє обґрунтовано оцінювати ефективність вкладених ресурсів.

Обґрунтовано, що застосування краудфандингу сприяє диверсифікації джерел фінансування медичних проєктів, зниженню інвестиційних ризиків і підвищенню рівня довіри з боку донорів та інвесторів. Встановлено, що використання цифрових платформ забезпечує можливість оперативного моніторингу результатів, підвищує рівень залученості стейкхолдерів та сприяє формуванню сталих моделей фінансування соціально значущих ініціатив у сфері охорони здоров'я. Отримані результати можуть бути використані органами державної влади, медичними установами та неприбутковими організаціями при розробці та реалізації соціально орієнтованих інвестиційних проєктів. ■

БІБЛІОГРАФІЯ

1. Інвестиційно-соціальний краудфандинг для малого, середнього бізнесу та волонтерських проєктів. URL: https://fliphtml5.com/aywad/dpgk/Стартап/?utm_source=chatgpt.com
2. Меджибовская Н. С. Краудфандинг для малого бизнеса: миф или реальность? *Економика України*. 2016. № 10. С. 20–34. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2016_10_3
3. Akerlof G. A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*. 1970. Vol. 84. No 3. P. 488–500. URL: <http://www.jstor.org/stable/1879431>
4. Almubarak N. Benchmarking equity crowdfunding attractiveness Evidence from the G20. *Finance Research Letters*. 2025. Vol. 86. Part B. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.108470>

5. Belleflamme P., Lambert T., Schwienbacher A. Crowdfunding Dynamics. *CESifo Working Paper*. 2019. No. 7797.
DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3468029>
6. Botsman R., Rogers R. What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption. New York : Harper Business, 2010. 279 p.
7. Bourdieu P. Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste. Cambridge, MA : Harvard University Press, 1984. 613 p.
8. Burnett S., Kinder K. Crowdfunding Statistics 2025: Key Insights and Global Market Trends. *Global Growth Insights*. URL: <https://coinlaw.io/crowdfunding-statistics/>
9. Butticiè V., Vismara S. Inclusive digital finance: the industry of equity crowdfunding. *The Journal of Technology Transfer*. 2022. Vol. 47. Iss. 4. P. 1224–1241.
DOI: <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09875-0>
10. Cai W., Polzin F., Stam E. Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*. 2021. Vol. 162.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
11. Cai Y., Kamarudin S., Jiang X., Zhou B. Health inequities in medical crowdfunding: a systematic review. *International Journal for Equity in Health*. 2025. Vol. 24. Art. 166.
DOI: <https://doi.org/10.1186/s12939-025-02543-x>
12. Coleman J. S. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94. P. S95–S120. URL: <http://www.jstor.org/stable/2780243>
13. Cumming D., Vanacker T., Zahra S. Equity crowdfunding and governance: toward an integrative model and research agenda. *Academy of Management Perspectives*. 2021. Vol. 35. No. 1. P. 69–95.
DOI: <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0208>
14. Deleuze G., Guattari F. A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia. Minneapolis : University of Minnesota Press, 1987. 610 p.
15. Du Y., Yang Y., Li Z., Xue J. Holistic Influence of Multimodal Medical Crowdfunding Affordances on Charitable Crowdfunding Outcome: Systematic Multimodal Analysis Study. *JMIR Medical Informatics*. 2025. Vol. 13.
DOI: <https://doi.org/10.2196/75563>
16. Elkington J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business. Oxford : Capstone, 1997. 402 p.
17. Escudero S. B., Anglin A. H., Wolfe M. T. Crowdfunding: A Theory-Centered Review and Roadmap. *Journal of Management*. 2025. Vol. 52. Iss. 1.
DOI: <https://doi.org/10.1177/01492063251328267>
18. Kahneman D. Thinking, Fast and Slow. New York : Farrar, Straus and Giroux, 2013. 512 p.
19. Kenney M., Zysman J. The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. 2016. Vol. 32. Iss. 3. P. 61–69. URL: <https://issues.org/rise-platform-economy-big-data-work/>
20. Li Q., Huang J., Tan Y., Du L., Liu T. Trust-Building Strategies of Fundraising Consultants in Chinese Medical Crowdfunding Platforms: Qualitative Study. *Journal of Medical Internet Research*. 2025. Vol. 27. Art. e80299.
DOI: <https://doi.org/10.2196/80299>
21. Markowitz H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments. New Haven : Yale University Press, 1959. 344 p.
22. Mochkabadi K., Volkman C. K. Equity crowdfunding: a systematic review of the literature. *Small Business Economics*. 2020. Vol. 54. Iss. 1. P. 75–118.
DOI: <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0081-x>
23. Modigliani F., Miller M. H. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. *American Economic Review*. 1958. Vol. 48. No. 4. P. 261–297. URL: <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1680688>
24. Mollik E. The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*. 2013. Vol. 29. Iss. 1. P. 1–16.
DOI: <http://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
25. O'Neill J., Tabish H., Welch V. et al. Applying an equity lens to interventions: Using PROGRESS ensures consideration of socially stratifying factors to illuminate inequities in health. *Health Research Policy and Systems*. 2014. Vol. 7. Iss. 1. P. 56–64.
DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2013.08.005>
26. Putnam R. D. Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community. New York : Simon & Schuster, 2001. 544 p.
27. Shneor R., Vik A. Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017. *Baltic Journal of Management*. 2020. Vol. 15. Iss. 2. P. 149–182.
DOI: <https://doi.org/10.1108/BJM-04-2019-0148>
28. Spence M. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 1973. Vol. 87. No. 3. P. 355–374. URL: <https://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/spence.pdf>
29. Srnicek N. Platform capitalism. Cambridge : Polity Press, 2016. 120 p.
30. Stiglitz J. E. Information and Economic Analysis: A Perspective. *The Economic Journal*. 1985. Vol. 95. P. 21–41.
DOI: <https://doi.org/10.2307/2232867>
31. Thaler R. H. Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. New York : W. W. Norton & Company, 2015. 358 p.

REFERENCES

- Akerlof G. A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 3(84), 488–500. <http://www.jstor.org/stable/1879431>
- Almubarak N. (2025). Benchmarking equity crowdfunding attractiveness Evidence from the G20. *Finance Research Letters, Part B*(86). <https://doi.org/10.1016/j.frl.2025.108470>

- Belleflamme P., Lambert T. & Schwienbacher A. (2019). Crowdfunding Dynamics. *CESifo Working Paper*. No. 7797. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3468029>
- Botsman R. & Rogers R. (2010). *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. New York: Harper Business.
- Bourdieu P. (1984). *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Burnett S. & Kinder K. (2025). Crowdfunding Statistics 2025: Key Insights and Global Market Trends. *Global Growth Insights*. <https://coinlaw.io/crowdfunding-statistics/>
- Butticè V. & Vismara S. (2022). Inclusive digital finance: the industry of equity crowdfunding. *The Journal of Technology Transfer*, 4(47), 1224–1241. <https://doi.org/10.1007/s10961-021-09875-0>
- Cai Y., Kamarudin S., Jiang X & Zhou B. (2025). Health inequities in medical crowdfunding: a systematic review. *International Journal for Equity in Health*, 166(24). <https://doi.org/10.1186/s12939-025-02543-x>
- Cai W., Polzin F. & Stam E. (2021). Crowdfunding and social capital: A systematic review using a dynamic perspective. *Technological Forecasting and Social Change*, 162. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120412>
- Coleman J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95–S120. <http://www.jstor.org/stable/2780243>
- Cumming D., Vanacker T. & Zahra S. (2021). Equity crowdfunding and governance: toward an integrative model and research agenda. *Academy of Management Perspectives*, 1(35), 69–95. <https://doi.org/10.5465/amp.2017.0208>
- Deleuze G. & Guattari F. (1987). *A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Du Y., Yang Y., Li Z. & Xue J. (2025). Holistic Influence of Multimodal Medical Crowdfunding Affordances on Charitable Crowdfunding Outcome: Systematic Multimodal Analysis Study *JMIR Medical Informatics*. *JMIR Medical Informatics*, 13. <https://doi.org/10.2196/75563>
- Elkington J. (1997). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21st Century Business*. Oxford: Capstone.
- Escudero S. B., Anglin A. H. & Wolfe M. T. (2025). Crowdfunding: A Theory-Centered Review and Roadmap. *Journal of Management*, 1(52). <https://doi.org/10.1177/01492063251328267>
- Kahneman D. (2013). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kenney M. & Zysman J. (2016). The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*, 3(32), 61–69. <https://issues.org/rise-platform-economy-big-data-work/>
- Li Q., Huang J., Tan Y., Du L. & Liu T. (2025). Trust-Building Strategies of Fundraising Consultants in Chinese Medical Crowdfunding Platforms: Qualitative Study. *Journal of Medical Internet Research*, Art. e80299(27). <https://doi.org/10.2196/80299>
- Markowitz H. M. (1959). *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*. New Haven: Yale University Press.
- Medzhibovskaya N. S. (2016). Kraudfanding dlya malogo biznesa: mif ili realnost? [Crowdfunding for small business: myth or reality?]. *Ekonomika Ukrainy*, 10, 20–34. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ekukrr_2016_10_3
- Mochkabadi K. & Volkmann C. K. (2020). Equity crowdfunding: a systematic review of the literature. *Small Business Economics*, 1(54), 75–118. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0081-x>
- Modigliani F. & Miller M. H. (1958). The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment: American Economic Review. *American Economic Review*, 4(48), 261–297. <https://www.scrip.org/reference/referencespapers?referenceid=1680688>
- Mollik E. (2013). The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study. *Journal of Business Venturing*, 1(29), 1–16. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2013.06.005>
- O'Neill J., Tabish H. & Welch V. et al. (2014). Applying an equity lens to interventions: Using PROGRESS ensures consideration of socially stratifying factors to illuminate inequities in health. *Health Research Policy and Systems*, 1(7), 56–64. <https://doi.org/10.1016/j.jclinepi.2013.08.005>
- Putnam R. D. (2001). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Shneor R. & Vik A. (2020). Crowdfunding Success: A Systematic Literature Review 2010–2017. *Baltic Journal of Management*, 2(15), 149–182. <https://doi.org/10.1108/BJM-04-2019-0148>
- Spence M. (1973). Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, 3(87), 355–374. <https://www.sfu.ca/~wainwrig/Econ400/spence.pdf>
- Srnicek N. (2016). *Platform capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Startup. (2024). *Investytsiino-sotsialnyi kraudfandyh dlia maloho, serednoho biznesu ta volonterskykh proiektiv* [Investment and social crowdfunding for small and medium-sized businesses and volunteer projects]. https://fliphtml5.com/aywad/dpgk/Startup/?utm_source=chatgpt.com
- Stiglitz J. E. (1985). Information and Economic Analysis: A Perspective. *The Economic Journal*, 95, 21–41. <https://doi.org/10.2307/2232867>
- Thaler R. H. (2015). *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton & Company.

Стаття надійшла до редакції / Received: 01.12.2025.
Статтю прийнято до публікації / Accepted: 17.12.2025