

DOI: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-2\(42\)-38-49](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2025-2(42)-38-49)

УДК 330.322:004.415

JEL Classification: G21; O14

Тетяна Олександрівна Шпомер

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: tanya_shpomer@ukr.net. **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-6680-5889>.
Researcher ID: [L-9323-2015/](https://orcid.org/0009-0005-0395-1287)

Ігор Миколайович Кіронда

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: kirondaigor@gmail.com. **ORCID:** <https://orcid.org/0009-0005-0395-1287>

Дмитро Володимирович Терещук

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Національний університет «Чернігівська політехніка» (Чернігів, Україна)
E-mail: dmytrotereshchuk.bacara@gmail.com. **ORCID:** <https://orcid.org/0009-0006-5368-5009>

**РОЗВИТОК ЦИФРОВИХ ПЛАТФОРМ
ДЛЯ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ**

У статті цифрові платформи представлені як важливий інструмент для взаємодії між бізнесом і інвесторами в сучасному фінансовому середовищі. Здійснено класифікацію платформ для залучення інвестицій та охарактеризовано їхні типи залежно від фінансової моделі. Визначено основні категорії краудфандингових платформ і наведено порівняльну характеристику їхніх видів фінансування, які найкраще підходять для різних етапів розвитку бізнесу. Розглянуто передові технології, зокрема штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання, технологію блокчейн і великі дані (Big Data), які активно використовуються для вдосконалення послуг цифрових платформ та залучення капіталу. Окреслено основні чинники, що сприяють росту й популяризації цифрових інвестиційних платформ. Визначено переваги та недоліки таких платформ як для інвесторів, так і для компаній, які шукають фінансування. Подано перспективи їхнього подальшого розвитку в контексті сучасних цифрових технологій та інноваційних інструментів.

Ключові слова: цифрові платформи; інвестиції; краудфандинг; фінансові технології; штучний інтелект; блокчейн; машинне навчання; великі дані; моделі залучення капіталу.

Рис.: 1. Табл.: 5. Бібл.: 10.

Постановка проблеми. У сучасному фінансовому середовищі цифрові платформи стали ключовими інструментами для залучення інвестицій. Цифровізація змінює традиційні механізми фінансування, роблячи їх більш доступними, прозорими та ефективними. Цифрові платформи стають важливим інструментом для взаємодії між бізнесом та інвесторами, надаючи першим доступ до капіталу, а другим – нові можливості для вкладень.

Однак, попри швидкий розвиток технологій, застосування цифрових платформ для інвестування супроводжується низкою викликів. Основними проблемами є забезпечення кібербезпеки та захисту персональних даних користувачів, зміцнення довіри до цифрових фінансових інструментів, створення ефективного регуляторного середовища та протидія фінансовим махінаціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У нинішньому науковому дискурсі тема цифрових платформ для залучення інвестицій набула значної уваги. Проблема включає в себе дослідження не лише технологічних аспектів, але й економічних, правових і соціальних чинників, які впливають на ефективність цих платформ у глобальному та локальному контекстах.

Значний внесок у дослідження цифрових інвестиційних платформ зробила О. І. Трохимець [9], яка аналізує роль диджитал-інновацій у фінансовому секторі в контексті розвитку національних економік. Автор акцентує увагу на інвестиційних платформах як ключовому елементі фінансової екосистеми, що сприяє мобілізації капіталу та підвищенню ефективності залучення інвестицій.

О. Бречко [4] досліджує цифрові платформи та екосистеми як рушійні сили глобальної економіки, підкреслюючи їхній вплив на зміну традиційних фінансових механізмів. У роботі розглянуто ключові фактори розвитку цифрових платформ та їхню роль у модернізації інвестиційного процесу.

У дослідженні Н. Новікової, О. Дьяченко та О. Гончаренко [7] розглянуто роль цифрових платформ у сучасній економіці. Автори підкреслюють, що цифрові платформи та створені ними екосистеми трансформують різні галузі, сприяючи економічному зростанню, інноваціям та конкуренції.

Л. Б. Колінець та А. О. Гомотюк [6] зосереджуються на питаннях становлення та розвитку світового ринку цифрового залучення капіталу. Науковці розглядають ключові аспекти формування цього ринку та визначають основні його складові: краудфандинг, краудінвестування, краудлендинг та ринкове кредитування.

Аспекти впливу блокчейн-технологій на залучення інвестицій для стартапів досліджено в роботі Т. О. Ставерської, І. А. Глущенко та Г. Г. Лисак [8]. Автори аналізують основні принципи функціонування блокчейну, підкреслюючи його переваги, такі як децентралізація, прозорість і безпека, які сприяють зменшенню витрат та підвищенню довіри між учасниками фінансових операцій. Особливу увагу приділено потенціалу блокчейн-платформ у залученні інвестицій на глобальному рівні, що сприяє швидкому розвитку стартапів.

Дослідження Т. І. Артёмової [3] розкриває нові можливості та загрози, які супроводжують розвиток цифрових платформ в економіці. Автор розглядає їх як інструмент отримання доданої вартості через поєднання соціально-економічних ефектів, вказуючи на ризики, пов'язані з монополізацією, нерівністю доступу та трансформацією ринку праці.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищену наукову зацікавленість у тематиці цифрових платформ для залучення інвестицій, окремі ключові аспекти досі залишаються малодослідженими. Зокрема, недостатньо вивченими залишаються питання порівняльної ефективності різних моделей цифрових платформ, а також механізмів залучення інвесторів за допомогою новітніх цифрових інструментів.

Мета статті – вивчення ролі цифрових платформ у сучасному інвестиційному процесі, дослідження особливостей їх функціонування, визначення чинників, що впливають на їхню ефективність, а також окреслення перспектив подальшого розвитку з урахуванням сучасних цифрових технологій та інноваційних інструментів.

Виклад основного матеріалу. Цифрові інвестиційні платформи – це онлайн-середовища, що забезпечують взаємодію між інвесторами та підприємцями (емітентами), спрощуючи процес залучення капіталу. Вони усувають традиційних фінансових посередників, що дозволяє знизити витрати та підвищити доступність інвестування.

Цифрові платформи для залучення інвестицій набули широкого поширення завдяки фінансовим технологіям, які сприяють демократизації капіталу та відкривають нові можливості як для бізнесу, так і для інвесторів. Класифікація цих платформ за ключовими критеріями представлена на рис. 1.

Одним із головних критеріїв поділу цифрових платформ є модель залучення капіталу, яка визначає спосіб отримання фінансування та рівень ризику для інвесторів. Одні платформи працюють за принципом емісії токенів (ICO, STO), інші залучають кошти через колективне фінансування (краудфандинг, краундівестинг) або позикове фінансування (P2P-кредитування).

Класифікація цифрових платформ за моделлю залучення капіталу допомагає краще розуміти їхню роль у фінансовій екосистемі, оцінити їхні можливості та ризики, а також визначити найефективніші підходи для інвестування. Нижче наведена табл. 1, що структурує основні види платформ відповідно до їхньої фінансової моделі.

Таблиця 1

Типи цифрових платформ залежно від фінансової моделі

Модель залучення капіталу	Тип цифрових платформ	Характеристика
Колективне фінансування (без передачі частки)	Краудфандингові платформи	Інвестори підтримують проєкт без отримання частки або дивідендів
Колективне фінансування (з передачею частки або прибутку)	Краундівестингові платформи	Інвестори отримують частку в бізнесі або прибуток від вкладень
Позикове фінансування (кредити)	P2P-кредитування	Інвестори надають кредити на пряму позичальникам
Емісія токенів та криптовалют	ICO-платформи STO-платформи	Компанії випускають токени (utility або security) та продають їх інвесторам

Джерело: систематизовано авторами на основі [1; 5; 9].

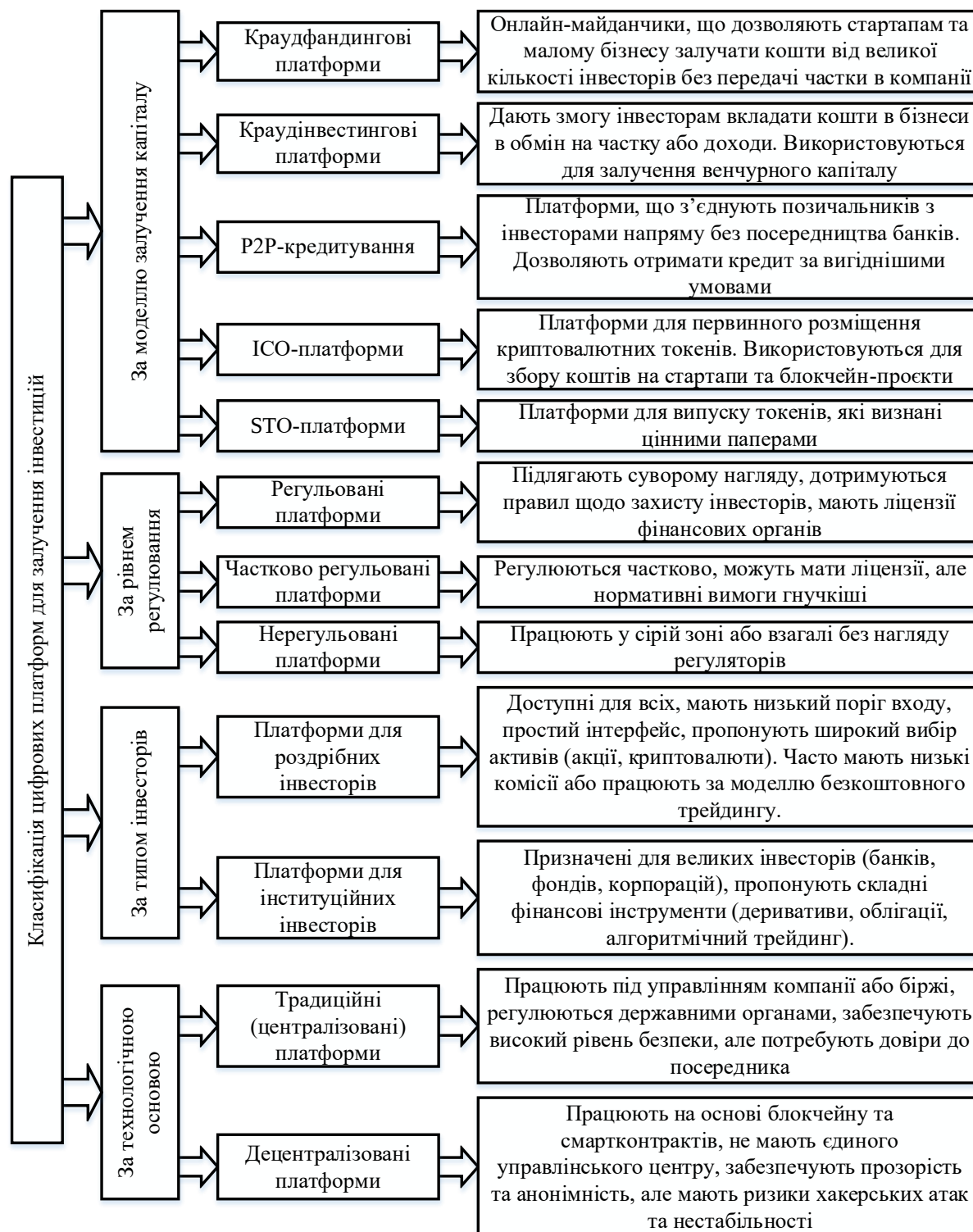


Рис. 1. Класифікація цифрових платформ для залучення інвестицій
Джерело: побудовано авторами на основі [1; 3; 5; 6; 8-10].

Попит на доступне та гнучке фінансування спонукає до активного використання краудфандингових платформ. Цей підхід дозволяє залучити широку аудиторію для підтримки проєктів, при цьому кожен учасник може обрати формат участі, який відповідає його інтересам (табл. 2).

Таблиця 2

Основні види краудфандингу

Тип краудфандингу	Сутність	Форма вигоди для інвестора/учасника	Переваги
Краудлендинг	Група інвесторів позичає кошти компанії через платформу	Повернення суми з відсотками	Простий доступ до капіталу; нижчі ставки, ніж у банках
Донорський краудфандинг	Добровільна фінансова підтримка без очікування вигоди	Лише підтримка ідеї, а не вигода	Простота, безкорисливість, підтримка соціально важливих проєктів
Винагородний краудфандинг	Фінансування в обмін на майбутній продукт, товар чи послугу	Продукт, товар, послуга тощо	Доступ до інновацій, підтримка творчих ініціатив
Краудфандинг акцій	Інвестори купують частки компанії	Частка в компанії, потенційний прибуток, дивіденди	Можливість зростання вартості вкладень, підтримка інноваційних стартапів
Краудфандинг боргових цінних паперів	Інвестори купують облігації або інші боргові папери компанії	Виплати за облігаціями (відсотки, погашення)	Формалізованість, можливість вторинного ринку
Гібридні моделі краудфандингу	Поєднання кількох типів краудфандингу	Комбінована вигода	Гнучкість, можливість залучити ширшу аудиторію

Джерело: складено авторами на основі [1; 5].

Різноманіття краудфандингових моделей дозволяє адаптувати стратегію фінансування до потреб проєкту, а також до очікувань потенційних інвесторів. Залежно від ризику, мотивації та очікуваної винагороди, кожен учасник може обрати найвідповідніший формат. Серед найпоширеніших – краудфандинг акцій, винагородний краудфандинг та краудлендинг. Кожен із цих інструментів має свої особливості, переваги та сфери застосування. Для підприємців важливо правильно визначити, який формат залучення коштів найкраще відповідає конкретній бізнес-ситуації: запуск нового продукту, вихід на нові ринки, потреба у рефінансуванні тощо. У табл. 3 наведено порівняльну характеристику видів фінансування, які доцільно використовувати залежно від етапу розвитку бізнесу.

Таким чином, краудфандинг акцій найкраще підходить для бізнесів, що зростають, шукають інвесторів або запускають нові продукти; винагородний краудфандинг ефективний на етапі запуску або попереднього продажу продуктів; краудлендинг добре підходить для стабільних компаній, які шукають фінансування для масштабування, інвестицій або рефінансування.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика видів фінансування

Критерій	Краудфандинг акцій	Винагородний краудфандинг	Краудлендинг
Наявність продажів у минулому	-	+	-
Раніше отриманий прибуток	+	+	-
Прибутковий бізнес, що розвивається	+	-	+
Бізнес, що вже існує і демонструє стабільне зростання	+	-	+
Налагоджений стабільний бізнес	+	-	+
Виведення на ринок нового продукту, послуги чи бренда	+	+	+
Плани щодо злиття або поглинання	-	-	+
Вихід на нові ринки або регіони	+	+	+
Інвестиції в нові об'єкти	-	-	+
Потреба у рефінансуванні	+	-	+
Потреба у капітальній реструктуризації	+	-	+

Джерело: [1].

Цифрові інвестиційні платформи активно впроваджують передові технології для вдосконалення своїх послуг і залучення капіталу:

1. *Штучний інтелект (ШІ) та машинне навчання.* У сучасних цифрових інвестиційних платформах ШІ відіграє ключову роль у функціонуванні систем роботизованих радників (роборадників). Ці системи забезпечують автоматизоване управління інвестиційними портфелями з урахуванням індивідуальних фінансових цілей користувача та його рівня толерантності до ризику. Важливою функцією ШІ також є виявлення потенційно шахрайської активності та підтримка ефективного управління ризиками шляхом аналізу великих обсягів структурованих і неструктурованих даних.

Застосування ШІ та методів машинного навчання істотно підвищує конкурентоспроможність інвестиційних платформ, оскільки дозволяє генерувати більш точні прогнози, надавати персоналізовані інвестиційні рекомендації та забезпечувати проактивне управління ризиковими факторами. Здатність зазначених технологій виявляти складні закономірності у великих даних сприяє оптимізації інвестиційних стратегій і створює підґрунтя для підвищення ефективності взаємодії з користувачами. Прикладом успішного використання ШІ є платформа Magnifi, яка надає інвесторам інтелектуального помічника для ухвалення інвестиційних рішень [2].

2. *Технологія блокчейн.* Її головна перевага – забезпечення прозорості, безпеки й ефективності операцій завдяки використанню незмінного й захищеного реєстру транзакцій. Одним з інноваційних напрямів є токенизація активів – перетворення їх на цифрові токени для подальшої торгівлі. Смартконтракти на базі блокчейну дозволяють автоматизувати виконання угод, зменшуючи потребу в посередниках. Блокчейн також відіграє важливу роль у розвитку децентралізованих фінансових сервісів, які функціонують без

участі традиційних фінансових інституцій. Такий підхід сприяє створенню надійніших, відкритіших та ефективніших інвестиційних платформ, що особливо актуально в епоху цифрових активів.

Серед поширених цифрових інструментів залучення інвестицій, що ґрунтуються на технології блокчейн, особливу увагу привертають моделі первинної пропозиції монет (ICO) та токенизованої пропозиції цінних паперів (STO). Ці механізми виступають альтернативою традиційним венчурним інвестиціям, надаючи можливість залучення капіталу більш оперативно та з меншою регуляторною складністю, що робить їх привабливими для стартапів і малих підприємств.

Ключові відмінності між ICO та STO за низкою параметрів представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Основні відмінності ICO та STO платформ

Параметр	ICO	STO
Регулювання	Майже відсутнє	Суворо регулюється
Тип токенів	Utility	Security
Захист інвесторів	Мінімальний	Високий
Рівень ризику	Високий	Середній
Можливості для стартапів	Легко запустити	Вимагає відповідності законодавству
Ліквідність	Висока (на біржах)	Обмежена (регуляторні вимоги)

Джерело: складено авторами на основі [10].

Таким чином, ICO та STO мають суттєві відмінності в підходах до регулювання, ступеня ризику, рівня захисту інвесторів та технічної реалізації. ICO приваблює своєю простотою запуску та високою ліквідністю, однак супроводжується підвищеними ризиками через відсутність належного регулювання та слабкий захист інвесторів. Натомість STO забезпечує більш високий рівень безпеки для інвесторів та юридичну відповідність, однак передбачає дотримання складних нормативних процедур і характеризується меншою ліквідністю через регуляторні обмеження.

Отже, вибір між ICO та STO залежить від стратегічних цілей проєкту, рівня готовності до регуляторних вимог і пріоритетів потенційних інвесторів. У довгостроковій перспективі STO розглядається як більш надійна та зріла модель, особливо в умовах поступового посилення регулювання цифрових фінансових інструментів на глобальному рівні.

3. *Великі дані (Big Data)*. Застосування цих технологій забезпечує глибший аналіз інвестиційної поведінки користувачів, виявлення ринкових тенденцій і формування нових інвестиційних можливостей. Завдяки Big Data цифрові платформи можуть пропонувати персоналізовані послуги, зокрема адаптовані інвестиційні стратегії з урахуванням індивідуальних переваг клієнтів. Крім того, аналіз значних обсягів інформації в режимі реального часу дозволяє ефективно

ідентифікувати шахрайську активність і своєчасно реагувати на потенційні ризики. Здатність працювати з великими масивами даних відкриває нові перспективи для прийняття обґрунтованих фінансових рішень, сприяючи підвищенню результативності функціонування інвестиційних платформ.

Зростання та популярність цифрових інвестиційних платформ зумовлені низкою ключових факторів:

1. *Технологічний прогрес та проникнення Інтернету.* Завдяки стрімкому розвитку цифрових технологій, таких як мобільні додатки, хмарні сервіси та інтеграція через API, стало можливим створення інвестиційних платформ із високим рівнем зручності. Масове підключення до інтернету забезпечує користувачам постійний доступ до фінансових сервісів у режимі онлайн, незалежно від часу чи місця перебування.

2. *Зміна поведінки інвесторів.* Сучасні інвестори демонструють зростаючу зацікавленість у самостійному ухваленні фінансових рішень. Вони прагнуть до більшої прозорості інвестиційного процесу, контролю над власними активами та дедалі частіше орієнтуються на стійкі інвестиції, враховуючи екологічні, соціальні та управлінські аспекти.

3. *Зростаючий попит на альтернативні інвестиції.* Цифрові платформи надають інвесторам доступ до новітніх фінансових інструментів, які раніше були доступні лише обмеженому колу осіб – зокрема краудфандинг, краундівестинг, P2P-кредитування та криптовалюти. Це розширює можливості для інвестування, сприяє диверсифікації активів та відкриває шлях до потенційно вищого рівня прибутковості.

4. *Зниження витрат та зростання ефективності.* Онлайн-платформи часто дешевші за традиційних брокерів, оскільки автоматизують процеси, знижують потребу в персоналі та фізичній інфраструктурі. Це дозволяє зменшити розмір комісій та зробити інвестування більш доступним і вигідним для користувачів.

5. *Удосконалення нормативно-правового регулювання.* Фінансові регулятори та уряди багатьох країн активно працюють над формуванням правової бази для цифрових інвестиційних платформ, що сприяє зростанню довіри з боку інвесторів. Зокрема, впроваджуються механізми ліцензування платформ та інші нормативні ініціативи.

6. *Підвищення фінансової грамотності.* Освітні програми, які пропонують самі платформи або незалежні ресурси, сприяють зростанню обізнаності людей про фінансове планування, ризики та можливості, що стимулює участь у цифровому інвестуванні.

Застосування цифрових платформ для залучення інвестицій відкриває широкі можливості як для інвесторів, так і для компаній, що потребують фінансування. Водночас варто враховувати й деякі потенційні ризики та обмеження, пов'язані з таким підходом (табл. 5).

Таблиця 5

*Переваги та недоліки використання цифрових платформ
для залучення інвестицій*

	Для інвесторів	Для компаній, що потребують фінансування
Переваги	- дозволяють здійснювати інвестиції з відносно невеликими сумами, відкриваючи можливості участі в нових типах активів; - комісійні збори, як правило, нижчі, ніж у традиційних фінансових посередників; - надають можливість здійснювати операції в будь-який час та з будь-якого пристрою з доступом до Інтернету; - забезпечують повну відкритість щодо розміру комісій, транзакцій та аналітичних даних; - надають доступ до безкоштовних інструментів аналізу, а також навчальних матеріалів, що сприяють підвищенню фінансової грамотності.	- доступ до широкого кола інвесторів; - прискорений процес фінансування порівняно з традиційними фінансовими каналами; - збільшення видимості проєкту в мережі та підвищення впізнаваності бренду; - можливість уникнення жорстких вимог, властивих традиційним фінансовим інституціям; - зниження витрат на залучення капіталу у порівнянні з більш традиційними методами фінансування (ІРО або банківські кредити); - можуть слугувати інструментом для підтвердження зацікавленості ринку до продукту ще до його офіційного запуску.
Недоліки	- відсутність особистої підтримки з боку кваліфікованих фінансових консультантів ускладнює процес прийняття зважених рішень; - інформаційне перевантаження і труднощі верифікації даних через поширення фейкової або неперевіреної інформації; - хакерські атаки, фішингові кампанії та витоки конфіденційних даних; - можливі збої у роботі платформ під час пікових навантажень або ринкової волатильності; - можуть стимулювати імпульсивну або емоційно зумовлену поведінку, що суперечить принципам раціонального інвестування; - обмежена ліквідність окремих інвестиційних проєктів або платформ, що ускладнює швидке виведення коштів; - наявність недобросовісних гравців ринку або самих платформ.	- висока конкуренція ускладнює процес виділення серед інших проєктів; - потрібні значні ресурси для просування та створення якісного контенту; - частина зібраних коштів може бути витрачена на оплату послуг краудфандингових платформ; - ризик невдачі кампанії у разі нездійснення поставленої мети збору; - необхідність виконання зобов'язань перед інвесторами відповідно до умов кампанії; - втрати контролю або частки власності (зокрема, краудфандинг акцій); - кіберзагрози та витоки конфіденційної інформації.

Джерело: систематизовано авторами на основі [1; 3; 5; 6; 8; 9].

Висновки і пропозиції. Отже, у контексті стрімкого розвитку цифрової економіки цифрові платформи для залучення інвестицій демонструють високий потенціал до трансформації фінансової інфраструктури. Подальший розвиток таких платформ безпосередньо пов'язаний із впровадженням сучасних цифрових технологій, серед яких особливе місце посідають блокчейн, смарт-контракти, штучний інтелект, великі дані (Big Data) та хмарні обчислення.

Застосування блокчейн-технологій забезпечує підвищення прозорості, безпеки та довіри між учасниками інвестиційного процесу. Смартконтракти дозволяють автоматизувати виконання умов інвестування, мінімізуючи ризики шахрайства та людського фактору. Використання ІІІ та Big Data відкриває можливості для глибокої аналітики інвестиційної поведінки, точнішого прогнозування ринкових тенденцій та персоналізації пропозицій для інвесторів.

Крім того, перспективним напрямом є розвиток саме децентралізованих фінансів (DeFi), які сприяють формуванню нової архітектури фінансових відносин без посередників, що значно знижує витрати на залучення капіталу. Водночас зростає значення цифрових краудфандингових і краудінвестингових платформ, які забезпечують доступ до фінансування для малого та середнього бізнесу, а також стартапів.

Інтеграція цифрових платформ із регуляторними технологіями сприятиме дотриманню правових норм та посиленню захисту прав інвесторів. У майбутньому варто очікувати посилення взаємодії між державними інституціями, фінансовими установами та цифровими платформами з метою формування прозорого, інклюзивного та інноваційного інвестиційного середовища.

Отже, розвиток цифрових платформ для залучення інвестицій матиме ключове значення для модернізації фінансової системи, підвищення її ефективності, доступності та інноваційності.

Список використаних джерел

1. Crowdfunding explained [Electronic resource] / European Commission. – Accessed mode: <https://surl.li/ypjllc>.
2. Magnifi – Invest with AI [Electronic resource]. – Accessed mode: <https://magnifi.com>.
3. Артьомова Т. І. Цифрові платформи в економіці: нові можливості та загрози розвитку [Електронний ресурс] / Т. І. Артьомова // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : збірник наукових праць / [редкол.: Т. С. Смовженко та ін.] ; Держ. ВНЗ «Ун-т банків. справи» [та ін.]. – Київ : ДВНЗ «Університет банківської справи», 2019. – С. 84-91. – Режим доступу: <https://surl.li/wznnnw>.
4. Бречко О. Цифрові платформи та екосистеми: рушійні сили глобальної економіки [Електронний ресурс] / О. Бречко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2023. – № 320 (4). – С. 418-426. – Режим доступу: <https://surl.li/ubcfyt>.
5. Калач Г. М. Вплив краудфандингу та краудлендингу на фінансування проєктів та залучення інвестицій у цифрову економіку [Електронний ресурс] / Г. М. Калач // Економіка та суспільство. – 2024. – Вип. 63. – Режим доступу: <https://surl.li/ccqfmh>.
6. Колінець Л. Б. Цифрове залучення капіталу: можливості, виклики та глобальні тенденції [Електронний ресурс] / Л. Б. Колінець, А. О. Гомотюк // Вісник Маріупольського державного університету. – 2023. – № 26. – С. 5-13. – Режим доступу: <https://surl.li/xuhsmx>.
7. Новікова Н. Цифрові платформи як драйвер розвитку економіки [Електронний ресурс] / Н. Новікова, О. Дьяченко, О. Гончаренко // Scientia fructuosa. – 2023. – Т. 150, вип. 4. – С. 47-66. – Режим доступу: <https://surl.li/wpuoon>.
8. Ставерська Т. О. Аналіз переваг і ризиків розроблення блокчейн-платформ для фінансування стартапів [Електронний ресурс] / Т. О. Ставерська, І. А. Глущенко, Г. Г. Лисак // Актуальні питання економічних наук. – 2025. – № 8. – Режим доступу: <https://surl.li/bswdop>.

9. Трохимець О. І. Діджитал інновації у фінансовому секторі в контексті розвитку екосистем національних економік: інвестиційні платформи [Електронний ресурс] / О. І. Трохимець // Фінанси: теорія і практика : матеріали XII Міжнар. Наук.-практ. інтернет-конф. (Київ, 17 груд. 2021 р.) / Національний авіаційний університет. – Київ, 2021. – С. 127-129. – Режим доступу: <https://surl.li/zcqfvg>.

10. Яка різниця між STO та ICO? Роз'яснення концепції токенів безпеки та значення STO [Електронний ресурс] / Monolith Law Magazine. – Режим доступу: <https://monolith.law/uk/it/sto-securitytoken>.

References

1. European Commission. (n.d.). Crowdfunding explained. <https://surl.li/ypjllc>.
2. Magnifi – Invest with AI. (n.d.). <https://magnifi.com>.
3. Artomova, T. I. (2019). Tsyfrovi platformy v ekonomitsi: novi mozhlyvosti ta zahrozy rozvytku [Digital platforms in the economy: new opportunities and threats to development]. In T. S. Smovzhenko, *Filosofia finansovoi tsyvilizatsii: liudyna u sviti hroshei – Philosophy of financial civilization: man in the world of money* (pp. 84-91). State Higher Educational Institution «University of Banking». <https://surl.lu/wznwnw>.
4. Brechko, O. (2023). Tsyfrovi platformy ta ekosystemy: rushiini syly hlobalnoi ekonomiky [Digital platforms and ecosystems: the driving forces of the global economy]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Herald of Khmelnytskyi National University*, 320(4), 418-426. <https://surl.li/ubcfyt>.
5. Kalach, H. M. (2024). Vplyv kraudfandynhu ta kraudlendynhu na finansuvannia proiektiv ta zaluchennia investytsii u tsyfrovi ekonomiku [Models of crowdfunding and crowdsourcing, their impact on capital raising and financial support for projects in the digital economy]. *Ekonomika ta suspilstvo – Economy and society*, 63. <https://surl.li/ccqfmx>.
6. Kolinets, L.B. & Homotiuk A.O. (2023). Tsyfrovi zaluchennia kapitalu: mozhlyvosti, vyklyky ta hlobalni tendentsii [Digital capital raising: opportunities, challenges, and global trends]. *Visnyk Mariupolskoho derzhavnoho univrsytetu – Bulletin of Mariupol State University*, 26, 5-13. <https://surl.li/xuhsms>.
7. Novikova, N., Diachenko, O. & Honcharenko, O. (2023). Tsyfrovi platformy yak draiver rozvytku ekonomiky [Digital platforms as a driver of economic development]. *Scientia fructuosa*, 150(4), 47-66. <https://surl.li/wpooon>.
8. Staverska, T. O., Hlushchenko, I.A. & Lysak, H.H. (2025). Analiz perevah i ryzykiv rozroblennia blokchein-platform dlia finansuvannia startapiv [Analysing the Benefits and Risks of Developing Blockchain Platforms for Financing Startups]. *Aktualni pytannia ekonomichnykh nauk – Current issues in economic sciences*, 8. <https://surl.li/bswdop>.
9. Trokhymets, O.I. (2021). Didzhytal innovatsii u finansovomu sektori v konteksti rozvytku ekosystem natsionalnykh ekonomik: investytsiini platformy [Digital innovation in the financial sector in the context of the development of ecosystems of national economies: investment platforms]. *Finansy: teoriia i praktyka: XII International Scientific-Practical Internet Conference – Finance: theory and practice: XII International Scientific and Practical Conference* (pp. 127-129). National Aviation University. <https://surl.li/zcqfvg>.
10. Yaka riznytsia mizh STO ta ICO? Roziasnennia kontseptsii tokeniv bezpeky ta znachennia STO [What is the difference between STO and ICO? Explanation of the concept of security tokens and the significance of STO]. *Monolith Law Magazine*. <https://monolith.law/uk/it/sto-securitytoken>.

Отримано 12.05.2025

UDC 330.322:004.415

Tetiana Shpomer

PhD in Economics, Associate Professor Department of Finance, Banking and Insurance
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

E-mail: tanya_shpomer@ukr.net. **ORCID:** <https://orcid.org/0000-0001-6680-5889>

Researcher ID: [L-9323-2015/](https://orcid.org/0000-0001-6680-5889)

Ihor Kironda

PhD Student of the Department of Finance, Banking and Insurance
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

E-mail: kirondaigor@gmail.com. **ORCID:** <https://orcid.org/0009-0005-0395-1287>

Dmytro Tereshchuk

PhD Student of the Department of Finance, Banking and Insurance
Chernihiv Polytechnic National University (Chernihiv, Ukraine)

E-mail: dmytrotereshchuk.bacara@gmail.com. **ORCID:** <https://orcid.org/0009-0006-5368-5009>

**DEVELOPMENT OF DIGITAL PLATFORMS
FOR ATTRACTING INVESTMENTS**

In today's financial environment, digital platforms have become key tools for attracting investment. Digitalization is changing traditional financing mechanisms, making them more accessible, transparent and efficient. Digital platforms for attracting investments have become widespread thanks to financial technologies that contribute to the democratization of capital and open new opportunities for both businesses and investors. The article provides a classification of these platforms according to key criteria: model of capital attraction, level of regulation, type of investors, technological basis and characterizes their types. The main categories of crowdfunding platforms are defined and a comparative description of their types of financing, which are best suited for different stages of business development, is provided. Equity crowdfunding has been found to be best for businesses that are growing, looking for investors or launching new products; reward crowdfunding is effective at the stage of launch or pre-sale of products; crowdlending is well suited for stable companies looking for funding for scaling, investment or refinancing.

Advanced technologies, including artificial intelligence (AI) and machine learning, blockchain technology and big data, which are actively used to improve digital platform services and attract capital, are considered. The main factors contributing to the growth and popularization of digital investment platforms are outlined, among which technological progress and penetration of the Internet, changes in investor behavior, growing demand for alternative investments, cost reduction and increased efficiency, improvement of regulatory and legal regulation, and improvement of financial literacy are highlighted.

The advantages and disadvantages of digital investment platforms for both investors and companies seeking funding are identified. Prospects for their further development in the context of modern digital technologies and innovative tools are provided.

Key words: digital platforms; investments; crowdfunding; financial technologies; artificial intelligence; blockchain; machine learning; big data; capital raising models.

Fig.: 1. Table: 5. References: 10.