

Цитування:

Сисова Ю. В. Краудфандинг як ефективна форма фандрайзингу: перспективи для бібліотек. *Бібліотекознавство. Документознавство. Інформологія*. 2022. № 1. С. 106–110.

Сисова Юлія Василівна,
аспірантка Київського національного
університету культури і мистецтв
<https://orcid.org/0000-0003-2756-6912>
decanat_cult@ukr.net

Sysova Y. (2022). Crowdfunding as an effective form of fundraising: prospects for libraries. *Library science. Record Studies. Informology*. 1, 106–110 [in Ukrainian].

КРАУДФАНДИНГ ЯК ЕФЕКТИВНА ФОРМА ФАНДРАЙЗИНГУ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ БІБЛІОТЕК

*Метою дослідження є вивчення теоретичних та прикладних основ фандрайзингу як цілеспрямованої комплексної маркетингової діяльності щодо залучення прихильників та ресурсних партнерів бібліотеки, а також з'ясування можливостей краудфандингу та залучення інвесторів окремих напрямків бібліотечно-інформаційної діяльності щодо розуміння перспектив розвитку бібліотечної справи. **Методологія дослідження.** Теоретичною основою дослідження стали науково-теоретичні розробки та концепції провідних учених. У процесі дослідження були використані такі методи: теоретичний метод узагальнення та порівняння, системний метод, метод індукції та дедукції тощо. Було з'ясовано значення та можливості використання краудфандингу як інноваційного інструменту для довгострокового розвитку бібліотек та бібліотечної справи в Україні. **Наукова новизна дослідження** полягає у поглибленні та узагальненні тенденцій краудфандингу в світі та визначенні перспектив цього інноваційного інструменту розвитку бібліотек в Україні. **Висновки.** Організація краудфандингових ініціатив є дуже перспективним бізнесом у світі загалом і в Україні зокрема. Враховуючи сучасні тенденції, краудфандинг може стати альтернативною формою організації фінансування розвитку бібліотек та підтримки літературних проєктів.*

Ключові слова: фандрайзинг, краудфандинг, краудфандингова платформа, інвестор, фінансування, бібліотека, бібліотечна справа.

Sysova Yuliia,
Postgraduate Department of Computer Science
Kyiv National University of Culture and Arts

CROWDFUNDING AS AN EFFECTIVE FORM OF FUNDRAISING: PROSPECTS FOR LIBRARIES

*The purpose of the article is to study the theoretical and applied foundations of fundraising as purposeful integrated marketing activities to attract supporters and resource partners of the library, as well as to identify opportunities for crowdfunding and attracting investors in certain areas of library and information activities to understand the prospects of library business. **Methodology.** The theoretical basis of the research was scientific theoretical developments and concepts of leading scientists. The following methods were used in the research process: theoretical method generalization and comparison, the system method, method of induction and deduction, etc. The importance and possibilities of using crowdfunding as an innovative tool for the long-term development of libraries and librarianship in Ukraine have been studied. **The scientific novelty of the research** is to deepen and generalize the trends of crowdfunding in the world and to determine the prospects of this innovative tool for the development of libraries in Ukraine. **Conclusions.** The organization of crowdfunding initiatives is a very promising business in the world in general, and in Ukraine in particular. Given current trends, crowdfunding can become an alternative form of organizing funding for library development and support for literary projects.*

Key words: fundraising, crowdfunding, crowdfunding platform, investor, financing, libraries, library business.

Актуальність теми дослідження. На сьогодні рівень економічного розвитку суспільства та його окремих складових залежить від різноманітних чинників, серед яких особливе місце відведено пошуку та залученню додаткових фінансових ресурсів для розвитку різних сфер суспільної та культурної діяльності. Новітні способи залучення коштів за допомогою спонсорської та інвесторської підтримки можуть конкурувати з традиційними формами, такими як банківські кредити та позики, наприклад. Завдяки розвитку інноваційних інформаційних технологій були відкриті нові форми пошуку шляхів фінансування, що спираються на безпосередню громадську участь. Наведене дослідження містить аналіз потенціалу одного з інноваційних інструментів фандрайзингу – краудфандингу та його можливостей для розвитку бібліотек. Сучасний стан економіки, орієнтація на ринкові відносини відкриває нові перспективи для бібліотек та передбачає можливості їхнього функціонування не лише за рахунок державного бюджету, а й з інших джерел, серед яких грантова та спонсорська підтримка, що є базою такого поняття як «фандрайзинг», однією з ефективних форм якого і є поняття «краудфандинг».

Аналіз досліджень і публікацій. Закордонні організації вже досить довгий час послуговуються можливостями фандрайзингу з метою отримання додаткового прибутку від ресурсних спонсорських організацій. Аналізуючи існуючі теоретичні напрацювання щодо специфіки реалізації краудфандингу, необхідно вказати незначну кількість досліджень цього феномену у вітчизняній науці, проте наявні роботи щодо розуміння окремих його аспектів. Зокрема, визначенню та функціонуванню фандрайзингу та краудфандингу присвячені роботи І. Ахновської [1], Д. Попович [4]; типологією та принципами застосування краудфандингу в бізнесі займалися В. Рисін [5], О. Шевченко [7]. Проте роботи, присвячені визначенню потенціалу та можливостей краудфандингу для розвитку бібліотек в Україні, відсутні. Відповідно актуальним є здійснення дослідження за визначеною тематикою з метою усвідомлення та узагальнення існуючих напрацювань, з огляду на сучасні перспективи.

Метою дослідження є вивчення теоретико-прикладних основ фандрайзингу як цілеспрямованої комплексної маркетингової діяльності щодо залучення прихильників та ресурсних партнерів бібліотеки, а також з'ясування можливостей краудфандингу та залучення інвесторів окремих напрямків

бібліотечно-інформаційної діяльності щодо розуміння перспектив розвитку бібліотечної справи.

Виклад основного матеріалу. Сучасний етап розвитку вітчизняної бібліотечної справи значно відстає від закордонних надбань. Відсутність належного фінансування з боку держави та органів місцевого самоврядування вимагає пошуку отримання бібліотекою додаткових ресурсів від благодійників та спонсорів, що дозволили б якісно здійснювати ініціативну господарську діяльність. Саме тому актуальним вбачається орієнтація на закордонний досвід щодо реалізації та підтримки проєктів, спрямованих на просування тих чи інших послуг. Одним з надбань закордонної спільноти є якісно впроваджена система фандрайзингу, під якою розуміють комплексну систему заходів, спрямованих на залучення ресурсної допомоги від спонсорів та інвесторів [2], якими може стати будь-яка людина. Відповідно до цього гуманітарна (суспільна) домінанта мотивації до здійснення благодійності та спонсорської підтримки у галузі бібліотечної діяльності визначається соціальною відповідальністю та моральним задоволенням [3]. Додатковим фактором до здійснення фінансової підтримки інвесторами є розуміння прагматичних основ спонсорства у бібліотечній та літературній сфері, таких як отримання непрямого ефекту від інвестицій (додаткова реклама, формування позитивної суспільної репутації, демонстрація фінансової спроможності, отримання відповідних податкових або інших пільг).

Можливі форми фандрайзингу для бібліотек та її співробітників можуть мати вияв в наданні адресних субсидій, реалізації зворотніх платежів (позики, пільгові кредити), сплата за певні рахунки, цільові закупівлі, компенсація окремих витрат, виплата одноразових гонорарів (консультантам, лекторам, артистам), надання обладнання чи техніки у користування, внесення страхових та інших платежів, спрямованих на соціальний захист персоналу тощо [7].

Проте зазвичай спонсорство не є постійним, а відбувається епізодично, ситуаційно, що не може повною мірою задовольнити фінансові потреби сучасних вітчизняних бібліотек. Саме тому у цьому випадку можна говорити про краудфаундинг як одну з ефективних форм фандрайзингу [3]. Краудфандинг може стати одним з ефективних інструментів фінансування та просування літературних проєктів. У світовій закордонній спільноті вже є численні приклади успішної

реалізації краудфандингових проєктів за допомогою читачів.

Краудфандинг (від англ. crowd – натовп і funding – фінансування, залучення коштів) – форма колективного інвестування, на базі якого вкладники, інвестори (фізичні або юридичні особи) надають грошову підтримку, спрямовану на фінансування певних проєктів [3]. Зазвичай таке інвестування здійснюється опосередковано через зареєстровані інвестиційні платформи.

Краудфандинг є складовим компонентом поняття «краудсорсинг», під яким розуміється процес залучення коштів від необмеженої кількості осіб за підтримки цифрових інструментів [6].

Серед специфічних рис краудфандингу можна виокремити такі:

залучення незначних коштів від необмеженої кількості інвесторів;

спрямування коштів на підтримку та фінансування обраних проєктів на ранніх стадіях їхньої реалізації;

здійснення інвестування в проєкт з метою отримання не грошової вигоди, а пріоритетного доступу до продукту, знижки на цей продукт або досягнення соціально корисного результату [5].

Аналізуючи погляди дослідників на означену проблему, можна говорити про класифікації організації краудфандингу відповідно до різних параметрів:

краудфандинг без винагороди, який передбачає форму благодійної підтримки, у ході якої інвестори не очікують отримання грошового прибутку, а фінансова підтримка надається для отримання соціально-корисних результатів [1];

краудфандинг з винагородою, різновидами якого є краудревордінг (отримання винагороди у вигляді продукції або послуг, для яких здійснюється фінансування), краудінвестінг (отримання частки від участі у реалізації проєкту), краудлендінг (отримання короткострокових позик від інвесторів для реалізації проєктів) [2].

Аналізуючи погляди дослідників на проблему краудфандингу, можна виокремити низку основних принципів, згідно з якими слід вибудовувати перспективні проєкти щодо реалізації допомоги у розвитку бібліотечної справи. Серед них такі [3]:

принцип успішності, який передбачає зацікавленість та залученість великої кількості людей до проєкту;

принцип емоційності, що зумовлює врахування емоційних інтересів та почуттів потенційних інвесторів;

принцип винагороди, який визначається матеріальною або нематеріальною винагородою

усіх учасників інвестування в проєкт. Зокрема, якщо було здійснено фінансування видавництва книжки, автор може подарувати її примірник з автографом кожному з учасників;

принцип визначеності, який передбачає розуміння конкретної мети, цілей та завдань заходу інвестування. Усі потенційні інвестори незалежно від суми внеску мають розуміти мету і сенс практичної ініціативи, знати кінцевий результат та необхідну вартість проєкту. Якщо не визначити необхідну кінцеву суму проєкту або не зазначити, на що будуть здійснені витрати, майбутні потенційні інвестори не зможуть відслідкувати процес реалізації проєкту, накопичення коштів та можуть викрити організаторів у шахрайстві або грошових махінаціях;

принцип довіри, який передбачає відкритість внесків, пред'явлення реальних платіжних реквізитів, застосування фіксованих платіжних систем з можливостями верифікації всіх існуючих рахунків, карток, гаманців, що використовуються для збору грошей.

принцип прозорості, що вимагає простоту та відкритості збору грошових коштів та викликає довіру до проєкту. Майбутні потенційні інвестори мусять мати можливість відслідковувати процес надходження грошових коштів на рахунок організації-одержувача чи особи-одержувача, бачити, куди та для яких цілей були витрачені надіслані кошти, розуміти свій відсоток внеску та внески інших інвесторів або спонсорів;

принцип зручності, який передбачає нескладність у здійсненні платіжних операцій, відкритість інтерфейсу системи проєкту, прозорість нарахування та накопичення коштів [3].

Відповідно до принципів реалізації краудфандингу, можна говорити про умови успішного впровадження означеної технології в процес розвитку бібліотек. Серед них такі [4]:

поєднання інтересів інвесторів / спонсорів та відповідальних за проєкт суб'єктів чи організації, на рахунок яких здійснюється фінансова допомога;

активний характер позиціонування бібліотеки як суб'єкта благодійності та спонсорства, що є запорукою ефективного краудфандингу;

різновекторність проєктів, орієнтація на усі верстви населення.

Для успішної реалізації краудфандингових проєктів необхідним є вибір майданчика для здійснення означеного процесу. Тут на допомогу приходять численні веб-сервіси та веб-платформи [6]. Першим краудфандинговим веб-

сервісом, який було офіційно зареєстровано та впроваджено, став створений на початку 2000-х років сайт Artist Share, метою якого було надання фінансової допомоги в записі альбомів музикантам-початківцям. Створення означеного сайту дало поштовх для появи й інших сервісів. Одним з таких є сайт Kickstarter, що сьогодні став одним з найбільш популярних та затребуваних [5]. А найлегшим у користування вважають сайт Indiegogo, що характеризується відкритістю та доступністю для збору коштів. Тому, плануючи діяльність бібліотек, спрямовану на залучення додаткового фінансування за допомогою краудфандингу, організаторам слід брати до уваги особливості залучення та використання означених платформ, виважено ставитися до розуміння ризиків та переваг.

Наукова новизна дослідження полягає у поглибленні та узагальненні тенденцій краудфандингу в світі та визначенні перспектив цього інноваційного інструменту розвитку бібліотек в Україні.

Висновки. Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що поняття «файндрейзинг» та «краундфаундінг» є перспективними та актуальними для подальших досліджень. Організація краундфаундінгових ініціатив є

досить перспективною справою у світі в цілому, й в Україні зокрема. З огляду на сучасні тенденції, краудфандинг може стати альтернативною формою організації фінансування розвитку бібліотечної справи та підтримки літературних проєктів. Серед найголовніших переваг застосування краудфандингу для розвитку бібліотечної справи є підтримка та розвиток окремих проєктів конкретних бібліотек, стартапів та літературних проєктів невідомих авторів або авторів-початківців, створення зручного у застосуванні, прозорого та ефективного механізму для збору коштів та фінансування цікавих проєктів. Використовуючи можливості краудфандингу можна обійти існуючі консервативні обмеження інвестиційних майданчиків, що дозволить авторам реалізовувати найсміливіші ідеї та проєкти.

Перспективами подальших досліджень може бути обґрунтування та розробка рекомендацій щодо впровадження платформ з краудфандингу в систему роботи бібліотек України, аналіз їхньої економічної необхідності та ефективності.

Список використаних джерел

1. Ахновська І. О., Левченко О. В. Розвиток краудфандингу для фінансування малого бізнесу в умовах інформаційної економіки. *Підприємництво та інновації*. 2021. № 16. С. 76–82. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.13> (дата звернення: 19.12.2021).
2. Корнух О. В., Донських Ю. А. Краудфандинг як інноваційне джерело фінансування в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. С. 16–21. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.83>.
3. Манаєнко І. М., Діденко А. С. Краудфандинг як інноваційний інструмент розвитку бізнесу. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. № 11. С. 1–8. <http://doi.org/0000-0002-3246-3603>
4. Попович Д. В., Савчин Н. В. Краудфандинг як новітній спосіб фінансування в Україні. *Молодий вчений*. 2018. №10. С. 873–876.
5. Рисін В. В. Переваги та ризики краудфандингу як моделі фінансування стартапів і проєктів громадського розвитку. *Фінанси України*. 2021. №4. С. 84–98. <https://doi.org/10.33763/finukr2021.04.084>
6. Ситник Н. І. Краудфандинг: нові можливості та тренди. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. № 41. С. 87–192.
7. Шевченко О. М., Казак О. О. Розвиток краудфандингу в умовах цифрової трансформації економіки України. *Ефективна економіка*. 2019. №3. С. 1–9. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.4>

References

1. Akhnovskaya, I. O., Levchenko, O. V (2021). Development of crowdfunding for small business financing in the information economy. *Entrepreneurship and Innovation*, 16, 76–82. <https://doi.org/10.37320/2415-3583/16.13> [In Ukrainian].
2. Kornukh, O. V, Donskikh, Yu. A. (2018). Crowdfunding as an innovative source of funding in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, 11, 16–21. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2018.11.83>. [In Ukrainian].

3. Manaenko, I. M, Didenko, A. S. (2017). Crowdfunding as an innovative tool for business development. *Actual problems of economics and management*, 11, 1–8. <http://doi.org/0000-0002-3246-3603>. [In Ukrainian].
4. Popovich, D. V, Savchin, N. V (2018). Crowdfunding as the newest way of financing in Ukraine. *Young scientist*, 10. 873–876. Retrieved from <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/10/200.pdf>. [In Ukrainian].
5. Rysin, V. V (2021). Advantages and risks of crowdfunding as a model of financing startups and community development projects. *Finance of Ukraine*, 4, 84–98. <https://doi.org/10.33763/finukr2021.04.084>. [In Ukrainian].
6. Sitnik, N. I (2018). Crowdfunding: new opportunities and trends. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series «Economic Sciences*, 41, 87–192. Retrieved from <http://ej.journal.kspu.edu/index.php/ej/article/view/398>. [In Ukrainian].
7. Shevchenko, O. M, Kazak, O. O . (2019). Development of crowdfunding in the conditions of digital transformation of Ukraine's economy. *Efektivna ekonomika*, 3, 1–9. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.3.4>. [In Ukrainian].

*Стаття надійшла до редакції 15.12.2021
Отримано після доопрацювання 16.01.2022
Прийнято до друку 29.01.2022*