

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2024. № 6.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.6.18>

УДК 336.563

*В. В. Дружиніна,
д. е. н., професор, в.о. декана факультету економіки і управління,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8776-1408>
Я. І. Просяєв,
здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0008-0969-683X>
В. С. Тарасенко,
головний спеціаліст відділу комунальної власності, будівництва та
архітектури, Петрівська сільська рада
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0005-0840-6771>
Б. Ф. Романюк,
стейкхолдер кафедри бізнес адміністрування, маркетингу і туризму,
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0007-6147-7565>*

ФАНДРАЙЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ КРЕАТИВНИХ ІДЕЙ МОЛОДІ

*V. Druzhynina,
Doctor of Economic Sciences, Professor, Acting Dean of the Faculty of Economics
and Management, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
Ya. Proiaiev,
Applicant of the first (bachelor's) level,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University
V. Tarasenko,
Chief Specialist of the Department of Communal Property, Construction and
Architecture, Petrivska Village Council
B. Romaniuk,
Stakeholder of the Department of Business Administration, Marketing and
Tourism, Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

FUNDRAISING AS A MECHANISM FOR REALIZING CREATIVE IDEAS OF YOUNG PEOPLE

Зважаючи на актуальність розробки і розгляду фандрайзингу як механізму реалізації креативних ідей молоді, так і стартап-проектів, особливо в умовах невизначеності, було створено підґрунтя для можливості втілення стартап-проекту в невеликому населеному пункті. Виділено важливість донорів як об'єктів фандрайзингу. Вказано деякі інструменти фандрайзингу, а також показано сфери застосування фандрайзингу, як діяльності. Виділено завдання фандрайзингу з точки зору економічної діяльності та майбутнього, яким є фандрайзингова діяльність. Розглянуто на наглядному прикладі проблеми стартапів в невеликих містах і можливості їх розв'язання на базі фандрайзингу. Тобто показано що таке фандрайзинг з різних сторін, вказано на те що це важливо для молоді, особливо в умовах нашого сьогодення, де таким чином можна полегшити знаходження інвестицій для свого стартап-проекту.

Given the importance of developing and considering fundraising as a mechanism for implementing creative ideas and start-up projects of young people, especially in conditions of uncertainty, the basis for the possibility of implementing a start-up project in a small town is created. The importance of donors as fundraising targets is emphasised. Some fundraising tools and areas of application of fundraising as a type of activity are outlined. The tasks of fundraising from the point of view of economic activity and the future of fundraising are highlighted. An illustrative example is used to show the problems of start-ups in small towns and the possibility of solving them with the help of fundraising. The author shows what fundraising is from different perspectives and emphasises its importance for young people, especially in the current environment, when it is easier to find investments for your startup project through fundraising. Fundraising, as a financing mechanism, is becoming a key factor in solving the financial problems of young entrepreneurs and start-ups, especially in small towns where access to traditional sources of funding may be limited. It allows not only to raise the necessary funds, but also to attract the attention and support of the community. The fundamental principles of fundraising are to establish partnerships between organisations and their donors or sponsors, enabling the exchange of resources and benefits. This

can include organising charity events, running fundraising campaigns, or even selling products or services with the support of the community. The use of fundraising in start-ups can reduce risk for investors, as they can test the demand for a product or service through previous community support. It also opens up additional opportunities for business development and attracting new customers. Thus, fundraising becomes not only a means of raising funds, but also a tool for creating partnerships, increasing community support and business development. For young entrepreneurs, it can be a key factor in the success of their ideas and projects, and this is very important in our time, when you can't predict next what can be in the next month, but a good partnership can help. (анотація англійською мовою має бути розширеною, мінімальний обсяг – 1800 знаків без пробілів).

Ключові слова: фандрайзинг, стартап-проект, молодь, механізм, донори, гранти.

Keywords: fundraising, start-up project, youth, mechanism, donors, grants.

Постановка проблеми. Все більше фандрайзинг набуває актуальності у розрізі фінансування стартап-проектів, що підвищує його важливість як механізму реалізації креативних ідей молоді. Це підкреслює актуальність роздумів і виокремлення механізму здійснення фандрайзингу. Саме молодь може стати важелем креативу в містах, що призведе до збільшення культури і можливостей для наступних поколінь, не тільки митців але і загалом молоді, як верстви населення. В свою чергу це може збільшити як і прибуток держави, так і можливості для залучення інвестицій від іноземних країн. Завдяки гнучкості і творчості, що присутня в молодих поколіннях, а відповідно і більш креативному мисленню - фандрайзинг стає все більш актуальним для реалізації креативних ідей молоді.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку фандрайзингу як сутності та дослідженням фандрайзингової діяльності присвячені роботи багатьох провідних вітчизняних та закордонних учених, а саме: А. Дугласа, Т. Артем'євої, К. Карлсон, С. Куц, Г. Тульчинського, Н. Сейко, Є. Холостова, О. Чернявська та інших. Практичні аспекти

застосування фандрайзингу для фінансування досліджували такі науковці, як А. Соколова, Б. Чиконте, А. Саржо, Дж. Ліст, Р. Кросон, Дж. Шанг, М. Огборн, Дж. Харт, С. Васильчак, А. Карпуніна, та інші. Особливо якщо казати про збільшення актуальності у наш час, коли війна лиш збільшує потреби у знаходженні нових джерел фінансування, можна сказати одне — фандрайзинг стає важливою ланкою в створенні інновацій і креативних ідей.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є розгляд сутності фандрайзингу як механізму реалізації креативних ідей молоді на основі узагальнення теоретичних підходів та аналізу практичного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фандрайзинг відіграє важливу роль у формуванні фінансово-матеріальної бази для стартап-проектів. Узагальнюючи наукові підходи щодо дефініцій поняття фандрайзинг в наших дослідженнях будемо розуміти, що фандрайзинг це залучення сторонніх ресурсів від різних представників-донорів з метою реалізації стартап-проектів.

Інструменти фандрайзингу можуть об'єднувати методи, що вже стали традиційними, так і більш інноваційними, такі як використання інтернет-маркетингу, таргетованої реклами, платформ краунфандінгу, наприклад Kickstarter, створення сторінок у соціальних мережах і багато інших речей що стали доступні і набули своєї популярності вже після створення мережі Інтернет. Сферами ж застосування фандрайзингу згідно [1] є :

соціальна сфера. Фандрайзинг спрямований на надання допомоги незахищеним групам населення, незаможним, пенсіонерам, ветеранам і т. ін. Це найбільш традиційна сфера спонсорської підтримки, яка здійснюється відповідними громадськими і державними організаціями і фондами, що мають правові, фінансові і економічні пільги;

наука. Фандрайзинг відкриває можливість займатися розробкою нових технологій, перспективних теорій. Крім того, встановлюються хороші зв'язки з кваліфікованими експертами в різних галузях;

освіта. Фандрайзинг спрямований на початкову, середню і вищу освіту. Для спонсорів ці сфери мають свої привабливі сторони, оскільки створюється

імідж турботи про підростаюче покоління, встановлюються зв'язки з молодими перспективними фахівцями;

культура. Фандрайзинг спрямований на підтримку образотворчого і музичного мистецтва, літератури, театрів, кіно, музеїв, бібліотек. Бізнесменів у цій сфері приваблюють не лише широкі можливості для реклами, але і формування репутації підприємства в культурному середовищі, яке дає максимальний «вихід на суспільство». Для іноземних спонсорів – це спосіб виходу на міжнародний ринок, показавши тим самим свій інтерес до культури певної країни.

В фандрайзингу, як сутності — об'єктами є різні донори, на перших етапах створення стартап-проекту це приватні особи з групи FFF, тобто — Friends, Family, Fools, далі це бізнес-янгели, стартап-акселератори, гранти від благодійних фондів і бізнес-структур та банківські кредити. Суб'єктами ж фандрайзингу можуть виступати як неприбуткові, так і прибуткові організації, що таким чином залучають кошти не тільки від звичайних інвесторів, що допомагає зменшити поріг входження в інвестування в організації, але з основним ухилом в отримання благ від організації, не тільки в вигляді дивідендів або частки від бізнесу. Прикладом можуть виступати благодійні збори, після яких людина може отримати щось від виробника у вигляді імовірного подарунку, або ж гарантовано.

Якщо казати про прибуткові організації, то фандрайзинг у їх випадку може стати засобом підтвердження потрібності проекту, наприклад — випуску книги (одночасно з цим, копії книги одразу будуть розпродані, або ж буде перевірено теорію що це може бути не цікаво людям), створення нового технологічного девайсу, такого як принтер для qr-кодів і для будівельників P1L Tagger Construction Printer [2].

Основними завданнями фандрайзингової діяльності є:

забезпечення ідеї ресурсами. Саме завдяки фандрайзинговій діяльності можна забезпечити стартап-проект необхідними ресурсами, наприклад грошима, або ж іншими послугами що можуть знадобитися на шляху його реалізації;

створення нових можливостей. Фандрайзингова діяльність дозволяє створити нові робочі місця, збільшити індустрії, мотивує людей на створення нових ідей, а значить і пожвавлює економіку, тобто створює нові можливості для самореалізації людей;

модернізація старих індустрій. Завдяки краудфіндингу, що є частиною фандрайзингу, було змінено багато речей у житті, як приклад — створення Oculus Rift (окулярів віртуальної реальності), EcoFlow Delta Pro і багато речей, що з часом стають буденністю, але в той же час, були інновацією на момент збору грошей;

перевірка попиту. Фандрайзинг допомагає перевірити попит на товар і ідею, що створює стартап-проект, бо саме завдяки краудфіндинговим платформам можна майже одразу зрозуміти чи буде ідея прийнятою на даний момент, чи її треба відправити на доопрацювання.

Якщо ж говорити про один з найважливіших аспектів явища, а саме його принципи, то такими є основні, що представлені в табл.1.

Таблиця 1. Основні принципи фандрайзингу*

Основні принципи фандрайзингу	Сутність принципів
Поєднання стратегії та тактики	Робота не лише на конкретний проект, а й на перспективу, встановлення та розвиток стабільних стосунків з донором.
Взаємовигідність	Донор також має бути зацікавлений в результатах проекту прямо чи не прямо, матеріально чи морально.
Збалансованість	Доведення реальності і важливості досягнення проміжних цілей як запоруки успішності кінцевого результату.
Відповідність планів та можливостей	Уникнення «підвищених зобов'язань» як потенційної загрози неповного або неякісного виконання проекту.
Комплексність	Одночасне залучення кількох донорів для реалізації різних аспектів єдиної генеральної мети в залежності від донорських можливостей та специфіки.
Співпраця з партнерами	Створення консорціуму як фактору, що може підняти ступінь ефективності фандрайзингу; відповідальність та фінанси розподіляються партнерами за домовленістю.

** Таблицю складено за [3, 4]*

Окрім важливих принципів, ще є не менш важливі методи, якими завдяки фандрайзингу залучаються гроші для стартап-проектів, сутність основних представлена у табл. 2.

Таблиця 2. Основні методи фандрайзингу*

Назва методу фандрайзингу	Сутність методу
Грантрайтинг	Написання заявок на отримання фінансових грантів, від міжнародних організацій що займаються фінансуванням різних стартап-проектів.
Соціальні медіа	Завдяки таргетинговій рекламі можна залучити кошти від людей, наприклад, через посилання на платформу Kickstarter.
Спеціальні події	Завдяки організації різних подій можна залучити кошти до всіх видів стартап-проектів.
Залучення волонтерів	Завдяки залученню волонтерів можна збільшити можливості для створення спеціальних подій, і не тільки, що є вигідним.
Спонсорство	Може бути безоплатною, але може і відшкодовуватись. Це може бути як організація, так і фізичні особи.
Донорство і меценатство	Це може бути як організація, так і фізичні особи, але в першу чергу це безоплатна допомога, на конкурсній чи на основі пожертв.
Краудфандинг	В першу чергу колективний збір грошей від людей, що хочуть підтримати проєкт і допомогти таким чином. До того ж, імовірним є і отримання з цього вигоди.

**Таблицю складено за [5]*

Основна важливість методів полягає у можливості для фандрайзера підходити до фандрайзингу з різних сторін, що в свою чергу створює можливість адаптації до викликів сьогодення.

Наступним етапом після методів особливо важливим стає висвітлення механізму фандрайзингової діяльності, бо саме завдяки ньому можна зрозуміти як саме фінансувати стартап-проект на основі методів фандрайзингу у поєднанні з важливими етапами розробки стартап-проектів (рис.1). Загалом, це складний процес, що включає в себе велику різноманітність принципів, методів і можливостей на шляху до досягнення мети стартап-проекту. А сам процес є багатограним з активною роботою з потенційними донорами, створенням довірчих відносин між суб'єктами і об'єктами фандрайзингової діяльності.

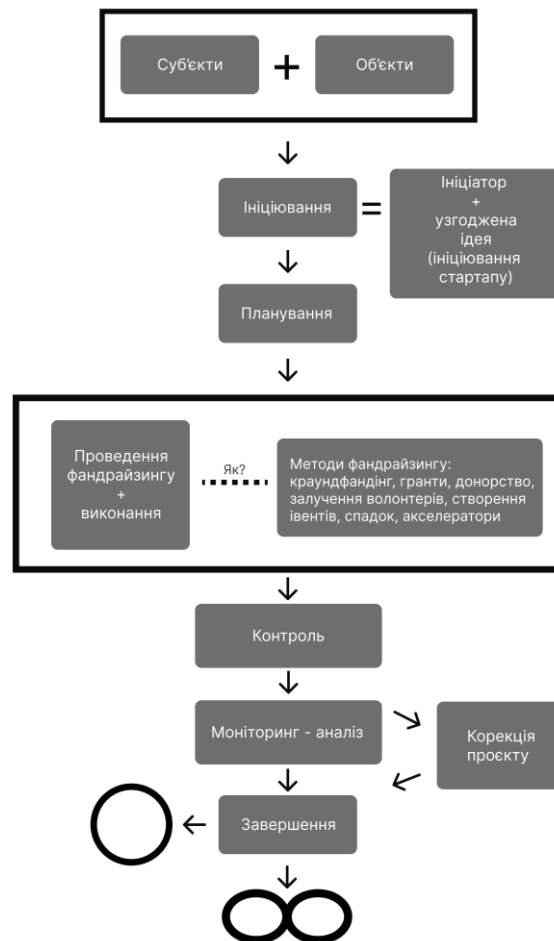


Рис. 1. Етапи механізму фандрайзингової діяльності

Ініціювання – на даному етапі створюється сама ідея завдяки ініціатору, тобто проходить стадія ініціювання направлених дій і старт розробки стартап-проєкту, що призводить до розуміння основних аспектів, що будуть важливими на початкових етапах.

Планування – розробка програм залучення засобів, тобто планування і прогнозування розвитку закладів які потребують додатковго фінансового забезпечення, прогнозування грошових потоків, потенційних спонсорів, благодійників та вибір видів фандрайзингу.

Наступним етапом є проведення фандрайзингу і його виконання за рахунок вибору методів фандрайзингу (краундфандінг, гранти, донорство, телефандрайзинг тощо), встановлення відповідальності за проведення фандрайзингової діяльності і виокремлення засобів на цю кампанію.

Здійснення контролю за реалізацією компанії відбувається завдяки суб'єктно-об'єктним відносинам, як з боку фінансових служб неприбуткових організацій, так і з боку самих донорів.

Якщо під час контролю є відхилення від цільової ефективності реалізації коштів з фандрайзингової компанії, то потрібний етап моніторингу і аналізу, який реалізується за рахунок визначення ефективності етапу планування компанії, аналізу ефективності реалізації за показниками, оцінки ефективності кінцевих результатів кампанії.

При корекції проєкту треба визначити відповідність показників, а саме – коефіцієнт ефективності фандрайзингової діяльності (співвідношення суми результатів за різними проєктами до суми коштів, які залучені завдяки фандрайзинговій кампанії), коефіцієнт окупності коштів на фандрайзингову кампанію, ROI.

Найважливіша особливість фандрайзингу це те, що фінансування йде від донорів, звичайних людей і грантів (що зменшує фінансове навантаження на саму компанію, бо з цього не приходиться віддавати великі суми за кредитами, або повертати інвестиції занадто швидко). При тому, завдяки різним критеріальним ознакам, таким як КРІ Вчасності (що є важливим для розуміння швидкості стартап-проєкту), КРІ Бюджету, що є показником збігу запланованого бюджету з реальним бюджетом по закриттю проєкту, КРІ Якості, що є показником якості стартап-проєкту відносно тих людей, що приймають в ньому участь, від співробітників до клієнтів, КРІ Ефективності, що є загальним показником ефективності підприємства у його діях, тобто як і в рентабельності, так і в прибутковості його ресурсів, при тому, навіть враховується етапи проєкту, що були завершені вчасно, а також кількість внутрішніх проєктів що були скасовані все це показано в табл. 3.

Таблиця 3. Параметри для оцінки ефективності стартап-проєкту

Критеріальні ознаки	Показники
КРІ Вчасності	Час циклу для виконання поставленої повторюваної задачі
	Кількість разів переставлення графіку виконання
	Витрачений час у порівнянні з запланованим часом на завдання
	Витрачений час на запуск кожного проєкту
	Відсоток вчасного виконання завдань
КРІ Бюджету	Індекс ефективності витрат
	Кількість ітерацій змін в бюджеті
	Запланована вартість проєкту
КРІ Якості	Задоволеність клієнтів
	Коефіцієнт плинності кадрів
	Кількість скарг на кількість клієнтів
	Задоволеність стейкхолдерів
КРІ Ефективності	ROI (Рентабельність інвестицій)
	Середня вартість за годину
	Прибутковість ресурсів
	Кількість етапів проєкту, завершених вчасно з підписанням
	Кількість скасованих проєктів

Завершення частини проєкту з залученням фандрайзингових коштів є відповідність умовам, коли коефіцієнт ефективності фандрайзингової діяльності більше 1, або дорівнює одиниці, а умовою невиконання фандрайзингової діяльності є коли коефіцієнт ефективності менше одиниці. Саме це показано в табл. 4.

Таблиця 4. Оцінка відносної ефективності фандрайзингової діяльності

	Відносна ефективність фандрайзингової діяльності	
Якісна оцінка	Задовільна	Незадовільна
Кількісна оцінка	≥ 1	$1 <$

Приблизна кількість нереалізованих стартапів що приходяться на молодь Кременчука становить 26 стартапів, і одним з реалізованих і вже завершених є «Арт-хаб Митецький» [6]. «Арт-хаб Митецький», за час свого існування від 1 жовтня 2023 року до 18 лютого 2024 року зміг залучити

велику кількість відвідувачів і створити ком'юніті відданих йому людей, що налічувало 103 учасника в Telegram спільноті і близько 800 читачів Instagram сторінки [7, 8]. Він пройшов всі етапи від ініціювання до завершення.

Задачами Арт-хабу протягом всього його існування були:

1. Надання послуг з проведення івентів, що були організовані самим Арт-хабом, так і за допомогою Арт-Хабу, але з залученими лекторами.
2. Створення осередку креативної молоді Кременчука, що зможе творити разом у одному місці.
3. Налагодити комунікацію між людьми завдяки збільшенню їх взаємодії шляхом проведення нетворкінгу.
4. Залучення молоді до нових видів самовираження, що зможе збільшити і покращити культуру міста Кременчук в майбутньому.

Основними напрямками івентів були — література, художнє мистецтво включно з малюванням з натури, тілесні практики (йога), музикальні джеми, лекції на різні теми, такі як фотографія, історія мистецтва. Також були проведені масштабні івенти, такі як відкриття Митецького, з залученням великої аудиторії і Рок Кави, квартирники з залученням молодих груп Кременчука, а також сезонні івенти, такі як Геллоувін.

На стадії ініціювання він був перед жовтнем, з початку осені, було розроблено концепцію, узгоджено ідею і все це завдяки ініціатору яка змогла зібрати навколо себе гарну команду. Роль ініціатора важлива так само, як і гарна команда. Відбулось ініціювання стартапу і наступних дій щодо його створення і втілення в життя.

На стадії планування було розроблено початкову стратегію розвитку Арт-Хабу Митецький, що допомогло у його подальшому розвитку, так як відчувалось що в стартап-проекта є своя душа і принципи за якими він існує.

Коли настала черга проведення фандрайзингу включно з виконанням плану почалося залучення коштів завдяки створенню івентів, що були цікаві різним верствам населення, але в основі був напрямок на молоде покоління, від 16 до 35 років. Завдяки аналізу, вони змогли зробити приблизний

розрахунок загальної кількості можливої аудиторії, що вплинуло на подальший розвиток фандрайзингу через зміну напрямку деяких івентів у сторону більш платоспроможної аудиторії, що допомогло збільшити орієнтовний час існування проєкту. В той же час оптимізувалися витрати на всі інші івенти, що на той час допомогло покращити загальні результати проєкту і його загальну окупність. До того ж, на фестивалі Urban Business Fest, що показаний на рис. 2, було залучено грантові кошти від бюджету міста, що звичайно ж допомогло підвищити статус стартап-проєкту «Арт-хаб Митецький», так і залучити капітал. Тобто в основі цього проєкту було два фандрайзингових метода — створення івентів і гранти.



Рис. 2. Фотографія з Urban Business Fest, де «Арт-хаб Митецький» зайняв перше місце [9]

Під час етапу контролю суміщеному з моніторингом-аналізом, що проводилась з точки зору самої команди, виявилось що проєкт не є достатньо ефективним (тобто не може приносити достатньо коштів для свого існування) і були запропоновані рішення, такі як оптимізація структури, зменшення витрат шляхом оптимізації вартості матеріалів для івентів і залучення більшої кількості лідів завдяки таргетинговій рекламі в Instagram.

На стадії завершення було прийнято рішення закриття проєкту, було зібрано останні івенти що допомогли закрити останню арендну плату, але

цього не вистачило для існування Арт-хаб Митецького, так що рішення не було переглянуте і останнім івентом став літературний гурток 18-го лютого, що і підбило підсумок всіх дій стартап-проекту Арт-Хаб Митецький, тобто — поставило крапку в його існуванні.

Це є один з кейсів, де цикл, який може бути повтореним, не повторився. Основними проблемами «Арт-хаб Митецький» виявились: недостатнє фінансування, замала кількість реклами, незрозуміла система доступу до проведення івентів на його теренах, недостатня залученість людей до івентів що відбувалися в ньому.

Тож якщо підводити підсумки — найосновнішим у створенні стартапу є не просто команда, ініціатор, гроші і план, але і механізм за яким стартап можна створити швидше.

Висновки. Виконане наукове дослідження дозволяє сформулювати наступні висновки: по-перше, згідно точки зору авторів визначено, що фандрайзингу є залученням сторонніх ресурсів від різних представників-донорів з метою реалізації стартап-проектів; по-друге, створено механізм фандрайзингової діяльності, що завдяки своїй етапності може бути алгоритмом для молодих стартап-проектів; по-третє, на прикладі стартап-проекту «Арт-хаб Митецький», можна було оглядово побачити, що фандрайзинг є одним з найважливіших процесів для створення стартап-проектів, особливо на початкових етапах слабкості.

Література

1. Бартків О.С. Фандрайзинг: сутність та призначення. *Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення: європейський та національний вимір* : матеріали І міжнар. наук.-практ. конф., м. Луцьк, 27–29 травня 2021 р. Луцьк, 2021. С. 12-15.

2. P1L Tagger Construction Printer - Label The Job Site. URL: https://www.kickstarter.com/projects/reekon/p1-l-tagger-printer-label-everything-on-the-job-site?ref=discovery_category (дата звернення 21.04.2024).

3. Соколова А. М. Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспективи розвитку. *Економіка та держава*. 2013. № 3. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2013/5.pdf (дата звернення 22.04.2024).

4. Соколовська В. В. Сутність та перспектива розвитку в Україні фандрайзингу. *Ефективна економіка*. 2015. № 9. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4453> (дата звернення 23.04.2024).

5. Maqbool N., Razzaq S., Hameed W. Ul. Advance Fundraising Techniques: An Evidence from Non-Profit Organizations. *Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences*. 2019. vol. 7, No 1, pp. 147-157. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3431827.

6. Труніна І. М., Дружиніна В. В., Прояєв Я. І., Яременко В. Ю. Розвиток стартап-проектів як виклик для підприємницької молоді міста. *Ефективна економіка*. 2023. № 12. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.12.21>.

7. Мистецтвом може займатися кожен: у Кременчуці відкрили артхаб «Митецький». URL: <https://www.telegraf.in.ua/kremenchug/10122123-mistectvom-mozhe-zajmatisja-kozhen-u-kremenchuci-vidkrili-arthab-miteckij.html> (дата звернення 24.04.2024).

8. Митецький. URL: <https://www.instagram.com/mytetskyi/> (дата звернення 25.04.2024).

9. Кременчуцький підприємець перетворює метал від ворожої техніки на сувеніри. 2023. URL: <https://www.telegraf.in.ua/kremenchug/10121897-kremenchutskyi-pidprijemets-peretvoriuie-metal-vid-vorozhoi-tekhniky-na-suvenir.html> (дата звернення 26.04.2024).

References

1. Bartkiv, O. S. (2021), "Fundraising: essence and purpose", *Materialy I Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii. Aktual'ni problemy sotsial'noi roboty ta sotsial'noho zabezpechennia: ievropejs'kyj ta natsional'nyj vymir* [Proceedings of the First International Scientific and Practical Conference. Actual

problems of social work and social security: European and national dimension], FOP Ivanyuk V. P., Lutsk, Ukraine, pp.12-15.

2. Kickstarter (2024), “P1L Tagger Construction Printer - Label The Job Site”, available at: https://www.kickstarter.com/projects/reekon/p1-l-tagger-printer-label-everything-on-the-job-site?ref=discovery_category (Accessed 21 April 2024).

3. Sokolova, A. M. (2013), “Fundraising activities: essence, features and development prospects”, *Ekonomika ta derzhava*, [Online], vol. 5, available at: http://www.economy.in.ua/pdf/1_2013/5.pdf (Accessed 22 April 2024).

4. Sokolovska, V.V. (2015). “The essence and prospects of fundraising in ukraine”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 9, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4453> (Accessed 23 April 2024).

5. Maqbool, N. Razzaq, S. Hameed, W. Ul and others (2019) “Advance Fundraising Techniques: An Evidence from Non-Profit Organizations”, *Pakistan Journal of Humanities and Social Sciences*, vol. 7, No 1, pp. 147-157.

6. Trunina, I. M. Druzhynina, V. V. Proiaiev, Y. I. and Yaremenko, V. Y. (2023) “Development of startup projects as a challenge for the city's entrepreneurial youth”, *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 12, available at: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2695/2731>.

7. Bilodid, V. (2023), “Everyone can do art”: Art Hub «Mytetskyi» opened in Kremenichuk”, available at: <https://www.telegraf.in.ua/kremenichug/10122123-mistectvom-mozhe-zajmatisja-kozhen-u-kremenichuci-vidkrili-arthab-miteckij.html> (Accessed 24 April 2024).

8. Mytetskyi (2024) – available at: <https://www.instagram.com/mytetskyi/> (Accessed 25 April 2024).

9. The official site of Telegraf (2023), “Kremenichuk entrepreneur turns metal from enemy equipment into souvenirs”, available at: <https://www.telegraf.in.ua/kremenichug/10121897-kremenichutskyi-pidpriemets-peretvoriuie-metal-vid-vorozhoi-tekhniky-na-suvenirny.html> (Accessed 26 April 2024).

Стаття надійшла до редакції 05.06.2024 р.