

З. П. Двудіт, Н. В. Стасів, У. І. Моторнюк  
Національний університет “Львівська політехніка”

## ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

© Двудіт З. П., Стасів Н. В., 2018

Сформовано етапи комунікування з донорами для забезпечення системності дій та злагодженості робіт учасників проекту. Виділено форми фандрайзингу з урахуванням їхніх переваг і недоліків. Проаналізовано основні джерела фінансування некомерційних організацій. Наведено мотиви участі донора у фандрайзингу. Визначено пріоритетні напрями реалізації фандрайзингових проектів в Україні, здійснено характеристику можливих проектів та запропоновано базу потенційних донорів для кожного напрямку.

**Ключові слова:** фандрайзинг, некомерційна організація, донор, фандрайзер, фінансування.

Z. Dvulit, N. Stasiv, U. Motornyuk  
Lviv Polytechnic National University

## THE MAIN SOURCES OF FUNDRAISING AND PRIORITY AREAS FOR ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

© Dvulit Z., Stasiv N., 2018

Nowadays Ukrainian society has become more open for active development of international relations, adding new ideas and using the positive experience of other countries, what created a possibility to develop fundraising as a new and very important phenomenon that has not been previously inherent to socio-economic reality of Ukraine. However, despite the international experience, this activity has great prospects in our country, because of a significant number of unresolved social problems, what requires a new approach to finding the necessary resources to implement social business initiatives aimed at harmonizing social relations and improvement of functioning nonprofit organizations.

The article investigates the main sources of fundraising and priority areas for its implementation in Ukraine. It mentions the importance of analyzing the main sources of fundraising and confirms that the state policy is characterized by fragmentation of the implemented measures and by ignoring the opportunity to receive the necessary funds from different sources of income.

The stages of communicating with donors are formed. For better understanding the nature of fundraising, the article specifies and describes its basic forms with its advantages and disadvantages. The motives of donor participation in fundraising are noted. The priority directions of realization of fundraising projects in Ukraine are defined, the possible projects are described, and the potential donor base for each direction is proposed.

The research showed that the process of raising funds from donors of different categories could turn into a structurally organized instrument of social assistance effective mechanism for attracting and redistribution of funds or other resources to those who need them. Therefore, the development of theoretical and applied provisions in this area is not only to ensure the possibility of effective implementation of this process, but also to help to solve many issues of social sector.

**Key words:** fundraising, non-profit organization, donor, fundraiser, financing.

**Постановка проблеми.** Найціннішим ресурсом кожної країни був і залишається, насамперед, інтелектуальний капітал. В Україні, незважаючи на високий рівень інтелектуального потенціалу, істотною перешкодою під час реалізації соціальних підприємницьких ініціатив постає питання повноцінної їх реалізації та перетворення в готовий продукт. Передусім це зумовлено складною економічною ситуацією в країні та, як наслідок, скороченням видатків держави на діяльність некомерційних організацій. Оскільки державна політика характеризується фрагментарністю реалізованих заходів, обмеженістю інструментарію проведення кардинальних змін, неврахуванням об'єктивних чинників, можливість отримувати необхідні кошти з різних джерел надходжень стає чи не єдиним засобом ефективної допомоги у цьому аспекті.

Необхідні ресурси можливо отримати за рахунок підтримки та матеріальної допомоги вітчизняних і закордонних організацій, фондів, установ тощо. Тому на сьогодні актуальним залишається вміння знайти необхідні фонди, розробити програму заходів для залучення додаткових ресурсів та реалізувати їх в різних напрямках, зокрема, освіті, культурі, науці тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** свідчить про акцентування науковцями значущості застосування фандрайзингу в діяльності некомерційних організацій, пошуку джерел фінансування для забезпечення функціонування таких організацій і водночас підтверджується зростання масштабності застосування фандрайзингу в практичній діяльності. Значний внесок у формування і розвиток фандрайзингу зробили вітчизняні та зарубіжні науковці, серед яких праці: Т. В. Артем'євої [1], Л. В. Бадилевич [15], В. А. Барежева [4], О. В. Башун [5], Т. М. Боголіб [16], А. Дж. Дугласа, К. Дж. Карлсон [17], О. В. Комаровського [2], С. В. Куц [8], І. О. Мінгазутдінова, О. І. Шниркова [11], С. Г. Міщенко, А. М. Соколової [9], В. О. Огородника [18], В. Л. Осецького, І. Л. Татомира [10], А. М. Соколової, А. В. Клименко [19], О. В. Чернявської [3]. Ці автори у своїх працях досліджували реалізацію фандрайзингових проектів в окремих сферах (культури, освіти, охорони здоров'я тощо) або висвітлювали тільки часткові аспекти цього економічного поняття.

За результатами переважної більшості досліджень у сфері застосування фандрайзингу науковці роблять однозначні висновки про потребу розвитку теоретико-прикладних положень у зазначеній сфері, що забезпечуватиме не тільки можливість ефективної реалізації цього процесу, а й сприятиме вирішенню багатьох проблемних питань соціального сектору економіки.

**Цілі статті.** Метою роботи є аналізування джерел фінансування фандрайзингу, а також визначення пріоритетних напрямів реалізації фандрайзингових проектів в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі реалізації фандрайзингових проектів одним із ключових завдань є пошук донорів. Для оптимального розподілу сил і часу організаторів та учасників проекту необхідно розробити градацію, згідно з якою донорів умовно можна розподілити на "гарячий" та "холодний" списки. У першому разі йдеться про донорів, робота з якими є першочерговою, адже встановлені міцні зв'язки і віддача є найбільш ймовірною та масштабною. "Холодний" список містить менш ймовірних донорів і тих, віддача від яких не така вагома [6].

Не менш важливим є й формування етапів комунікування з донорами, оскільки така структуризація дає змогу забезпечити системність дій та злагодженість робіт учасників проекту. Такі етапи передбачають: вибір донора; безпосередній зв'язок з обраним донором для одержання додаткової інформації; підтвердження збігу мети проекту та мети донора; визначення фандрайзером переваг проекту над іншими; безпосередній робочий контакт фандрайзера з донором; уточнення основних параметрів фандрайзингового проекту; надсилання попереднього листа намірів; укладення угоди між фандрайзером та донором [1; 6].

Реалізація фандрайзингових проектів можлива у двох формах: грантовій та благодійницькій. Зважаючи на результати досліджень О. Шниркова та І. Мінгазутдінова [11, с. 8–9], основні форми фандрайзингу з врахуванням їх переваг і недоліків наведено на рис. 1.

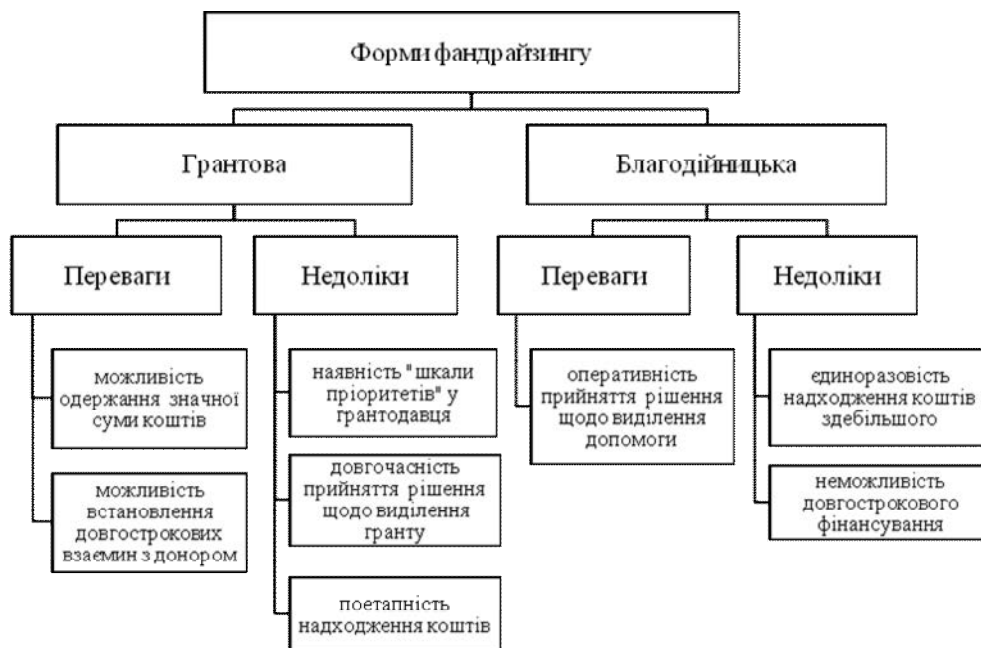


Рис. 1. Форми фандрайзингу

Джерело: сформовано на основі [8–9]

Дослідження джерел фінансування некомерційних організацій України впродовж 2014–2017 рр. згідно з офіційними даними Державної служби статистики України [7] дало змогу виокремити такі основні джерела фінансування фандрайзингу, що подано в табл. 1:

- кошти з державного бюджету;
- кошти з місцевого бюджету;
- надходження від членських внесків;
- надходження від благодійності;
- кошти від товариств і підприємств, створених для виконання статутних цілей.

Таблиця 1

**Джерела фінансування некомерційних організацій впродовж 2014–2017 рр.**

Джерела надходження	Роки							
	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %
З державного бюджету	266322,0	7,09	180879,0	4,41	226339,4	3,58	198782,9	3,10
З місцевого бюджету	135625,8	3,61	97482,0	2,38	160461,7	2,54	194230,5	3,13
Від членських внесків	499956,6	13,32	454639,9	11,09	611605,4	9,68	622970,5	11,00
Від благодійності	1705099,1	45,42	1875253,8	45,72	3712052,3	58,77	3523400,0	56,72
Від товариств, підприємств, створених для виконання статутних цілей	528884,0	14,09	510897,3	12,45	549749,1	8,71	468782,8	7,54
Інші надходження	618332,2	16,47	982132,0	23,95	1056281,2	16,72	1143034,4	18,51
Разом	3754219,7	100,0	4101284,0	100,0	6316489,1	100,0	6211967,7	100,0

Джерело: сформовано на основі [7].

Загалом для своєї діяльності некомерційними організаціями у 2017 р. з різних джерел надходжень було отримано 6,2 млрд грн (на 1,7 % менше, ніж у 2016 р., та на 51,5 % більше ніж у 2015 р.). Протягом 2014–2017 рр. фінансування з державного бюджету з кожним роком лише зменшувалось. Якщо у 2014 р. сума надходжень становила 0,26 млрд грн, то у 2017 р. надходження знизились на 0,07 млрд грн або на 28,5 % рівня базового показника і становила 0,19 млрд грн. Це зумовлено, насамперед, загостренням соціального, економічного, політичного та військового становища України впродовж досліджуваних років.

Оскільки протягом 2014–2017 рр. надходження від благодійності становили найбільшу частку загальної суми надходжень для фінансування некомерційних організацій (від 45,42 % до 58,77 %), доцільно зазначити, що основними донорами стали нерезиденти. Це зумовлено тісною співпрацею України з Європейським Союзом, США, Канадою, ФРН, Швецією, Світовим банком, ЄБРР, ОЕСР впродовж останніх років. Значна частка надходжень припадає на підприємства та організації України, зокрема, корпорації, бізнес-структури, вітчизняні благодійні фонди тощо. Таку тенденцію певною мірою спричинило збільшення ролі корпоративної соціальної відповідальності в Україні. Низька частка загальної суми надходжень для фінансування некомерційних організацій від громадян, підприємств та організацій України зумовлена тим, що на теренах України фандрайзинг є абсолютно новим явищем, яке потребує розвитку. Водночас такий вид діяльності активно впроваджується за кордоном (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура надходжень коштів до некомерційних організацій від благодійності впродовж 2014–2017 рр.**

Джерела надходження	Рік							
	2014		2015		2016		2017	
	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %	тис. грн	частка, %
Від підприємств та організацій України	827035,6	48,51	774760,0	41,31	1459721,4	39,32	879676,0	24,97
Від громадян України	172852,3	10,13	199888,2	10,66	187347,6	5,05	351587,8	9,98
Від нерезидентів	705211,2	41,36	900605,6	48,03	2064983,3	55,63	2292136,2	65,05
Разом	1705099,1	100,0	1875253,8	100,0	3712052,3	100,0	3523400,0	100,0

Джерело: сформовано на основі [7].

Результати опрацювання літературних джерел [1–3] дали змогу визначити основні мотиви участі донора у фандрайзингу. Серед них: віра в цілі організації; визнання; тому, що його про це просять; особистий досвід; хороший бізнес; філантропія, тобто допомога “за покликом серця”; прямий зиск (податкові пільги); амбіції тощо. Перелік цих мотивів, на нашу думку, потрібно доповнити такими: певні релігійні переконання; відчуття провини перед суспільством; розуміння суспільної важливості проекту; підвищення рівня популярності; поширення іміджу; взаємовигода від реалізації проектів у здійсненні соціальної політики тощо.

Оскільки у процесі міжнародної співпраці та інтеграції застосування фандрайзингу в практичній діяльності починає набувати актуальності, тому вбачається необхідність дослідження основних пріоритетних напрямів його реалізації в Україні. Їх систематизація подана у вигляді табл. 3.

## Пріоритетні напрями реалізації фандрайзингу в Україні

Пріоритетні напрями	Назви проєктів	Загальна характеристика проєктів	Наявні та потенційні донори
1	2	3	4
Допомога учасникам АТО	“Юридична сотня”, “Без броні”, “Воїну – гідна праця”, “Побратими”, “Серце воїна”, “Новий відлік”	Надання допомоги поширенням інформації про права і пільги учасників бойових дій, надання безкоштовних юридичних консультацій та юридичного супроводу, психосоціальної допомоги, психологічної інформаційної підтримки. Проєкти передбачають також соціальну адаптацію та працевлаштування воїнів, які внаслідок поранень отримали інвалідність, та допомогу у започаткуванні і розвитку власного бізнесу	Фонд безоплатної правової допомоги, Міжнародний фонд “Відродження”, Фондація Форда, Благодійний фонд “Доброта”, Посольство Великої Британії, Фонд Чарльза Стюарта Мотта, Благодійний фонд “Творчий центр ТЦК”, Мережа Фондацій Відкритого Суспільства
Допомога дітям-сиротам	“Відчини серце – допоможи дитині”, “Тепло сім’ї”, “Сирітству-ні!”, “Родина для дитини”, “Збережемо дитині родину”	Проєкти, спрямовані на зниження чисельності дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування за рахунок впровадження практики раннього виявлення сімей з дітьми, що опинилися у складних життєвих обставинах; нових технологій у роботі з родиною та розвитку сімейних форм виховання для тих дітей, чие повернення в біологічну сім’ю неможливе	Всеукраїнський Благодійний фонд “Товариство “Приятелі дітей”, Фонд Ріната Ахметова, Благодійний Фонд Надії і Добра, Український фонд “Благополуччя дітей”, Благодійний фонд “БЛАГОМАЙ”, Благодійний фонд “Серце матері”, Благодійний фонд “Ти-Ангел”, Благодійний фонд “Майбутнє сиріт”
Допомога особам з обмеженими можливостями	“Особливі люди”, “Дитина з Місяця”, “Світ без обмежень”, “Школа незалежного життя”, “Школа нових можливостей”	Сприяння захисту прав і можливостей людей з обмеженими можливостями, їх інтеграція в громаду та створення позитивного іміджу в суспільстві. Проєкти також передбачають навчання людей самостійно контролювати своє життя, що зводить до мінімуму їх залежність від інших людей у прийнятті рішень і здійсненні повсякденної діяльності	USAID, Міжнародний благодійний фонд “Надія Є”, Канадська міжнародна агенція розвитку, Європейська програма EIDHR, Благодійний фонд “Промінець надії”, Благодійний фонд “Долоні щастя ДЦП”, ВБО “Обличчям до істини”

Джерело: систематизовано на основі [12; 13].

Як свідчить вітчизняний й зарубіжний досвід, недостатнє соціальне забезпечення військовослужбовців значною мірою впливає на якісний склад війська, знижує рівень мотивації, спричиняє зростання рівня їх невдоволення тощо. Саме залучення необхідних ресурсів від потенційних донорів зможе сприяти забезпеченню надання висококваліфікованої психосоціальної, психологічної, юридичної допомоги учасникам АТО, а також забезпечити гідне працевлаштування воїнів та допомогти їм у творчих починаннях.

Результати досліджень дають змогу зробити висновок, що недостатнє фінансування з боку держави зумовлює використання фандрайзингу для допомоги особам з обмеженими можливостями. Отже, це спричинятиме привернення уваги громадськості до людей, які справді потребують допомоги, та, як наслідок, їх інтеграцію у суспільство. Фандрайзинг для проєктів, спрямованих на допомогу дітям-сиротам, відіграє особливо важливу роль, адже залучення необхідних ресурсів може забезпечити не лише покращення умов життя дітей, позбавлених батьківської турботи, але й знаходження для них нових сімей.

Варто зазначити, що на сьогодні фандрайзинг набуває розвитку і в інших напрямках, зокрема, освіті, культурі, мистецтві тощо, що зумовлено високими темпами розвитку технологій, креативністю фандрайзерів, розвитком інтеграції, прагненням до об'єднання тощо.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Узагальнення статистичних матеріалів та результати опрацювання літературних джерел за цією проблематикою дають змогу зробити висновок, що скорочення видатків держави на діяльність некомерційних організацій через загострення соціального, економічного, політичного та військового становища України зумовило необхідність пошуку нових джерел фінансування. Впродовж досліджуваних років надходження від благодійності становили найбільшу частку загальної суми надходжень для фінансування некомерційних організацій. Зокрема, значний внесок спостерігався від нерезидентів України. Це зумовлено, насамперед, розвитком України у системі міжнародних відносин впродовж останніх років.

У ході досліджень визначено пріоритетні напрями реалізації фандрайзингу в Україні, здійснено характеристику можливих проектів та запропоновано базу потенційних донорів для кожного напрямку. Отже, зроблено висновок, що процес залучення коштів від різних категорій донорів може перерости в структурно організований інструмент соціальної допомоги з дієвим механізмом залучення і перерозподілу коштів тим, хто їх потребує.

1. Артемьева Т. В. *Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования* / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб.: Лань; Планета музыки, 2010.
2. Комаровський О. В. *Фандрайзинг у питаннях, відповідях та цитатах: навч. посібн.* / О. В. Комаровський. – Луганськ, 2007.
3. Чернявська О. В. *Фандрайзинг: навч. посібн.* / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – 2-ге вид., з доопрац. та допов. – К.: Алерта, 2015. – 272 с.
4. Барежєв В. А. *Фандрайзинг: привлечение средств на некоммерческую деятельность* / В. А. Барежєв, С. Леликов, С. Е. Орлова. – СПб.: ГУКИ, 2005. – 102 с.
5. Башун О. В. *Вплив маркетингу і фандрайзингу на трансформацію бібліотек* / Наук. ред. В. С. Білецький, д-р техн. наук. – Донецьк: УКЦентр, 1999. – 204 с.
6. Гладка О. М. *Академічний інкубатор інноваційного підприємництва та місцевого розвитку – шлях реалізації інноваційних проектів* / О. М. Гладка // *Державне управління: теорія та практика*. – 2013. – № 2. – С. 219–229.
7. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Куц С. *Фандрайзинг АВС: Посібник для початківців* / С. Куц. – К.: Центр філантропії, 2008.
9. Міценко С. Г. *Інституційне забезпечення фандрайзингу в Україні та перспективи розвитку* / С. Г. Міценко, А. М. Соколова // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер.: Економічні науки*. – 2013. – № 1. – С. 275–281.
10. Осецький В. Л. *Особливості використання ендавменту та фандрайзингу в освітній практиці* / В. Л. Осецький, І. Л. Татомір // *Фінанси України*. – 2016. – № 3. – С. 86–100.
11. Шнирков О. І. *Фандрайзинг: основні особливості та форми: метод. посібн.* / О. І. Шнирков, І. О. Мінгазутдінов. – 1-ше вид. – К.: Ін-т міжнар. відн. КНУ ім. Т. Шевченка, 2000. – 50 с.
12. *Благодійні фонди України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://naiu.org.ua/useful/foundations/>.
13. *Життя після АТО [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: [life-after-ato.com.ua](http://life-after-ato.com.ua).
14. Артемьева Т. В. *Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования* / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб.: Лань; ПЛАНЕТА МУЗЫКИ, 2010.
15. Бадьєвич Л. В. *Фандрайзинг как средство развития научно-исследовательской деятельности будущих социальных работников: автореф.* – Тамбов, 2004. – 23 с.
16. Боголіб Т. М. *Освітній та науковий фандрайзинг в Україні* / Т. М. Боголіб // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна*. – 2014. – № 5. – С. 11–17.
17. Дуглас А. Дж. *Основные принципы фандрайзинга* / А. Дж. Дуглас, К. Дж. Карлсон. – Дніпропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 240 с.
18. Огородник В. О. *Фандрайзинг – інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин* / В. О. Огородник // *Економіка і організація управління*. – 2014. – Вип. 1–2.
19. Соколова А. *Модель фандрайзингової діяльності в Україні* / А. Соколова, В. Клименко // *Журнал європейської економіки*. – 2015. – Т. 14, № 1. – С. 72–88.