

*В. В. Соколовська,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування,
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-
економічного університету*

СУТНІСТЬ ТА ПЕРСПЕКТИВА РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ ФАНДРАЙЗИНГУ

*V. Sokolovska,
PhD, assistant professor of management and administration,
Vinnytsia Trade and Economic Institute of Kyiv National University of Trade and Economics*

ESSENCE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN UKRAINE FUNDRAISING

Стаття містить результати дослідження сутності та перспектив розвитку фандрайзингу в Україні. Розвиток національної економіки України здійснюється в умовах великої різниці між наявним інтелектуальним потенціалом та його конкретної реалізації. Готові інтелектуальні продукти – досить рідко реалізуються на базі всіх можливостей інтелектуального капіталу. Метою статті є розкриття сутності фандрайзингу на основі визначення основних категорій фандрайзингу та його принципів. Автори узагальнили визначення фандрайзингу. Стаття містить авторський вибір дефініції "фандрайзинг". Це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів. Така діяльність вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера. Професійна думка такого фахівця може вплинути на прийняття позитивного рішення донора. Сьогодні фандрайзинг в Україні не може виступати організованим інструментом соціальної допомоги через відсутність наукових досліджень і розробок в даній галузі. Стихийний процес надання коштів пов'язаний з емоційними мотивами. Категорії донорів не структуровані. Система управління повинна базуватись на ефективному механізмі залучення та перерозподілу коштів і інших ресурсів тим, хто їх потребує. Основні рівні такого управління – це інформаційний, науковий, технологічний з чітко визначеним механізмом контролю. Діяльність фандрайзера – це не випрошування грошей. Головна мета фандрайзера – розробка комплексу дій, заходів, прийомів у поєднанні з ефективними методами. Такі методи ґрунтуються на синергетичних знаннях і навичках у багатьох сферах: менеджменті, маркетингу, стратегічному плануванні, зв'язках з громадськістю, проєктній діяльності, фінансах, правовому регулюванні тощо. Проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що для розвитку фандрайзингу в Україні потрібно створити сприятливі умови як з боку держави, так і з боку суспільства. Автори пропонують використовувати напрацювання зарубіжних громадських організацій. Належна міцність та сталість громадських організацій залежить від їх спроможності щодо отримання широкої соціальної підтримки громадського руху, волонтерів та донорів.

The article contains the results of a study of the nature and prospects of development of fundraising in Ukraine. The development of national economy of Ukraine is connected with the large difference between the available intellectual potential and its specific implementation. Ready intelligent products – rarely implemented on the basis of all possibilities of intellectual capital. The article is the disclosure of fundraising by identifying the main categories of fundraising and its principles. The authors summarized the definition of fundraising. This article contains the author's choice of definitions of "fundraising". This professional activities to mobilize financial and other resources from various sources for implementation of socially important research and non-profit projects.

This activity requires special knowledge and skills of fundraisers. Professional opinion of a specialist may affect the positive decision of the donor. Today fundraising in Ukraine can not be a tool of organized social assistance due to lack of research and development in this field. The spontaneous process of providing funds associated with emotional motives. Categories donors structured. The control system should be based on engagement and effective mechanism of redistribution of funds and other resources to those who need them. The main level of this administration – is an informational, scientific, technological clearly defined mechanism of control. Activities fundraisers - is not begging for money. Fundraisers main objective – development of complex actions, activities, techniques, combined with effective methods. These methods are based on the synergistic knowledge and skills in many areas: management, marketing, strategic planning, public relations, project activities, finances, legal regulation and others. Our studies suggest that the development of fundraising in Ukraine need to create favorable conditions by the state and by society. The authors suggest using the achievements of foreign NGOs. Good strength and sustainability of civil society organizations depends on their ability to obtain a broad social movement of social support, volunteers and donors.

Ключові слова: фандрайзинг, фандрейзер, управління проектами, науково-дослідна діяльність, соціальна діяльність, донор, грант, благодійність, меценат.

Keywords: fundraising, fundraiser, project management, research and development, social activities, donor grants, philanthropy, philanthropist.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Інтелектуальний капітал був і залишається найціннішим ресурсом будь-якої країни. За результатами досліджень науковців Україна має високий рівень інтелектуального потенціалу, однак є однією з небагатьох держав, де існує велика різниця між наявним інтелектуальним потенціалом та можливістю його повноцінно реалізувати і перетворити в готовий продукт. Це спричинено складною економічною ситуацією в нашій країні, що є наслідком трансформаційних перетворень останніх десятиліть, які спровокували скорочення видатків держави на науково-дослідні роботи, фінансування науки, освіти тощо.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблем. Питанням розвитку фандрайзингу та дослідженню етапів проведення фандрайзингової діяльності присвячено роботи провідних вітчизняних та зарубіжних фандрейзерів: Артамевої Т. В., Балашової А.Л., Башун О.В., Дугласа А. Дж., Комаровського О.В., Куц С., Тульчинського Г.Л. та ін. В реалізації творчих здібностей і знань науковців через забезпечення їх необхідними ресурсами для довгострокових і середньострокових проектів/програм необхідно надати підтримку та допомогу вітчизняним і закордонним організаціям, фондам, установам. Тому актуальним на сьогодні є вміння знайти необхідні фонди, пробудити інтерес до свого проекту, презентувати його, чітко сформулювати заявку, розробити програму заходів для залучення додаткових ресурсів на втілення програм, проектів та дослідних робіт.

Метою статті є розкриття сутності фандрайзингу на основі визначення основних категорій фандрайзингу та його принципів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпеченню розвитку ефективної діяльності некомерційних і громадських організацій сприяє впровадження в практику роботи неприбуткових підприємств і організацій методів та інструментів фандрайзингу.

Термін «фандрайзинг» походить від англійського *fundraising* (словосполучення англійських слів *fund* (кошти, фонди) і *raise* (піднімати, збільшувати) залучення ресурсів коштів.

Визначення фандрайзингу в літературі розглядається по-різному, узагальнюючи які ми вважаємо, що найбільш повно буде розкривати досліджувану категорію наступне визначення: фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора[3].

Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації (НПО), які займаються пошуком джерел фінансування та збором коштів для реалізації проектів.

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» до НПО відносяться :

- громадські організації;

- організації освіти (університети, школи, коледжі). Співпраця з ними дає змогу спонсорам підвищити їх імідж, провести профорієнтаційну роботу, налагодити зв'язки з молоддю та виявити найбільш перспективну її частину для подальшої співпраці, тощо;

- організації охорони здоров'я (лікарні, госпіталі) приваблюють спонсорів благородністю проектів та їх перспективністю, оскільки медицина на сьогоднішній день є однією з найпривабливіших галузей;
- організації культури (музеї, театри, бібліотеки, галереї) дають змогу значно підвищити репутацію спонсора та здійснити йому широкомасштабну рекламу, а також сприяють співпраці через популярність вкладати кошти в культуру та небайдужість до культурного спадку своєї країни на міжнародному рівні;
- науково – дослідницькі інститути і лабораторії (надають можливість спонсорам брати участь і бути обізнаними в сфері новітніх розробок і досягнень);

- релігійні групи;

- благодійні фонди тощо;

Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури.

Розкриття сутності фандрайзингу нерозривно пов'язане з характеристикою понять, що відносяться до фандрайзингової термінології [1]:

Бенефіціар (набувач благодійної допомоги) – фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада, що одержує допомогу від благодійних організацій та інших благодійників для задоволення цілей, на досягнення яких спрямований проект.

Благодійна діяльність – добровільна особиста та/або майнова допомога, що не передбачає оплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара.

Благодійний грант – допомога у формі коштів чи інших валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником.

Благодійник – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права, яка добровільно здійснює один чи кілька видів благодійної діяльності.

Благодійною пожертвою визнається безоплатна передача бенефіціарам у власність речей, грошей, іншого майна, майнових прав благодійником для досягнення цілей благодійної діяльності, визначених правочином благодійника.

Волонтер – особа, що за власним бажанням, добровільно бере участь у благодійній діяльності.

Грант – кошти, безоплатно передані дарувальником (фондом, корпорацією, урядовим закладом або приватною особою) некомерційній організації або приватній особі для виконання конкретної роботи. В поняття грант входить також цільова субсидія, яка надається на конкурсній основі для реалізації заявленого проекту в тій чи іншій сфері діяльності.

Донори (об'єкти фандрайзингу) – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та безприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

Заявка – письмове звернення до грантодавчої організації, фонду з проханням про виділення гранту (комерційна фірма складає аналог – бізнес-план).

Заявник – це особа, ініційована група або організація, які шукають певні ресурси для здійснення діяльності, реалізації проекту шляхом звернення (подачі пропозицій на фінансування) до донорської організації.

Контрибутор – особа, яка здійснює контрибуцію.

Контрибуція – благодійний внесок або пожертва, яка не має цільового характеру, надана юридичною або фізичною особою – контрибутором у грошовій або натуральній формах.

Культывація – планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги.

Меценатською діяльністю визнається добровільне надання благодійниками коштів, іншого майна та майнових прав, спільно чи індивідуально, для захисту, збереження, придбання, відновлення, дослідження або вдосконалення творів чи інших предметів, що становлять історичну, культурну або іншу суспільну цінність, визначену законодавством України, за умови забезпечення публічного доступу до таких творів чи інших предметів.

Некомерційна (неприбуткова) організація – організація, що не має за основну мету своєї діяльності отримання прибутку і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками.

Некомерційний (неприбутковий) проект – комплекс запланованих заходів, об'єднаних спільними завданнями, які мають за мету досягнення соціально значимого ефекту, а не отримання прибутку.

Програма – оголошення фондами (донорами) конкурсу з фінансової підтримки соціально значущих або суспільних проектів на підставі заявки.

Проект – відносно незалежна, чітко визначена частина загальної програми, яка включає сукупність процесів, виконання яких сприяє вирішенню завдань по досягненню мети проекту при залученій обмеженій кількості ресурсів.

Спонсор – юридична або фізична особа, яка надає на добровільній безприбутковій основі матеріальну підтримку благодійної діяльності з метою популяризації виключно свого імені, торгової марки тощо.

Філантроп – особа, яка займається доброчинністю.

Як і будь-який серйозний процес, фандрайзинг має свої головні принципи і особливості (табл.1).

Таблиця 1.

Принципи фандрайзингу

Основні принципи фандрайзингу	Особливості
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	Однотимчасне 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.
Некомерційність	Необхідність проведення чіткого поділу між прибутком та самоокупністю.

Зростання ролі організацій громадянського суспільства, які здатні допомогти державі у вирішенні соціальних проблем громадян та підтримці науково-дослідних робіт і проектів сприяє розвитку фандрайзингу в Україні як інструменту пошуку джерел ресурсів тим, хто їх потребує.

Фандрайзинг в Україні впевнено набирає обертів, навчає нового типу мислення, нового погляду на благодійність, бізнес та волонтерство.

Щоб перетворити потенційних донорів на донорів, фандрайзеру необхідно провести ретельно сплановану, організаційно впорядковану, з використанням поетапного аналізу та контролю роботу, результатом якої є обґрунтування актуальності, унікальності та цінності реалізації саме його пропозиції взамін на задоволення якоїсь із мотиваційних потреб донора. Проте, на сьогодні фандрайзинг в Україні не може виступати організованим інструментом соціальної допомоги через відсутність наукових досліджень і розробок в даній галузі. Стихийний процес надання коштів від різних категорій донорів, які переважно викликані емоційними мотивами, може перевтілитися в інформаційно-, науково-, технологічно-забезпечену контрольовану систему управління з ефективним механізмом залучення та перерозподілу коштів і інших ресурсів тим, хто їх потребує[4].

При цьому діяльність фандрайзера націлюється не на випрошування грошей, а на розробку комплексу дій, заходів, прийомів у поєднанні з ефективними методами, що вимагає високого рівня володіння знаннями і навичками у багатьох сферах: менеджменті, маркетингу, стратегічному плануванні, зв'язках з громадськістю, проектній діяльності, фінансах, правовому регулюванні тощо. Це передбачає опанування спеціалістом з фандрайзингу великого системного обсягу знань, що можливе при здобутті лише спеціальності фандрайзера в навчальному закладі відповідного напрямку та рівня. Отже, однією із перспектив розвитку фандрайзингу в Україні є необхідність здобуття освіти фандрайзера.

В Україні у 2001 році засновано Інститут професійного фандрайзингу, місією якого є створення середовища для ефективної, прозорої та відповідальної благодійності в Україні шляхом утвердження демократичних стандартів практики фандрайзингу. Потреба впливала з того, що в Україні потрібно створити систему, яка б сприяла розвитку професійних навичок роботи в неприбуткових організаціях та розробці проектів для залучення коштів для діяльності цих організацій. У листопаді 2007 року інститут було засновано, а 21 квітня 2008 року відбулась реєстрація Міністерством юстиції України. Інститут отримав статус міжнародної благодійної організації. Інститут розв'язує завдання об'єднання фандрайзерів і тих, хто займається благодійною діяльністю на демократичній основі. Інститут розробив етичний кодекс діяльності фандрайзерів, сертифіковані програми із практичного фандрайзингу та підвищення кваліфікації фандрайзерів. З 2008 року «Інститут професійного фандрайзингу» має членство у Європейській фандрайзинговій асоціації і отримав сертифікат на право викладання основ фандрайзингу. Інститут є членом Асоціації Благодійників України та одним із організаторів конкурсу «Благодійник року». Інститут проводить курси та семінари, для професійного навчання консультантів з фандрайзингу. Після завершення навчання та отримання позитивної оцінки, учасники одержують сертифікат Європейської фандрайзингової Асоціації та Інституту професійного фандрайзингу.

Важливою перспективою є створення законодавчих (податкових, правових) умов, які дозволили б розширити можливості фандрайзингу та донорів. Адже відсутність сприятливого податкового законодавства (податкові пільги, стимули) для розвитку благодійництва; нестабільна система оподаткування; нерегульовані правові проблеми неприбуткових громадських організацій; відсутність інформації щодо цілей соціального проекту та системи оцінки його ефективності, а також професіоналізму у його створенні; відсутність прозорої фінансової звітності некомерційної організації; низький кваліфікаційний рівень управлінських навичок керівників неприбуткових організацій перешкоджає досягненню ефективного результату фандрайзингової кампанії.

Перспективним напрямком розширення можливостей фандрайзингової діяльності є досконале опанування методик її здійснення та усвідомлення відмінностей між даними методиками для різних категорій донорів. Для бізнес-структур ефективною формою участі у благодійництві є соціальне інвестування, для приватних осіб – їх визнання; для органів влади — співпраця та взаємовигідність від реалізації проектів у здійсненні соціальної політики тощо.

Подоланню проблем з фандрайзингу може сприяти вивчення та впровадження зарубіжного досвіду з даної сфери, наприклад, закордонних інструментів фандрайзингу: проведення загальнонаціональних конкурсів, метою яких є заохочення та популяризація благодійності і меценатства; сприяння успішному розвитку індаументів (цільових фондів, створених для некомерційних цілей), ключовою умовою якого є звільнення від ПДВ передачі благодійним організаціям цінних паперів; оснащення комп'ютерних систем спеціалізованим програмним забезпеченням з фандрайзингу тощо. Важливим у цьому плані є поширення знань про його сутність та переваги серед громадян, поінформованість населення через проведення тренінгів, семінарів, конференцій, випуск інформаційних бюлетенів, впровадження дисципліни «Фандрайзинг» у систему освіти тощо.

Висновки. Для розвитку фандрайзингу в Україні потрібно створити сприятливі умови як з боку держави, так і з боку суспільства, використовуючи напрацювання зарубіжних громадських організацій. Крім того, належна міцність та сталість громадських організацій залежатимуть від того, чи будуть спроможні вони отримати широку соціальну підтримку мас в якості членів, волонтерів та донорів. Вони повинні довести свою необхідність, а громадяни водночас усвідомити це.

Література.

1. Бусленко, Б. В. Фандрайзинг неприбуткових організацій в Україні [Електронний ресурс] / Б. В. Бусленко. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm. – Заголовок з екрану.
2. Корнишова, М. О. Діяльність громадських організацій як чинник розбудови громадянського суспільства в Україні: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / М. О. Корнишова. – Режим доступу : <http://polis.oa.edu.ua/article/students/2011/.doc>. – Заголовок з екрану.
3. Чернявська, О. В. Фандрайзинг [Текст]: навч. посіб. / О. В. Чернявська, А. М. Соколова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.
4. Rauh K. NGOs, Foreign Donors, and Organizational Processes: Passive NGO Recipients or Strategic Actors? [Electronic resource] / K. Rauh. – Access mode: <https://www.mcgill.ca/msr/volume1/article2>. – Title screen.
5. Toal R. Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO [Electronic resource] / R. Toal. – Access mode: <http://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentials-creating-perfect-fundraising-mix-ngo/>. – Title screen.

References.

1. Buslenko, B. V. (2014), “Fundraising nonprofit organizations in Ukraine“, available at: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm. (Accessed sept. 14 2015).
2. Kornyshova, M. O, “Activities of NGOs as a factor in building civil society in Ukraine: Problems and Prospects“, available at: <http://polis.oa.edu.ua/article/students/2011/.doc>. (Accessed sept. 10 2015).
3. Chernyavs'ka, O. V. (2013), *Fandrayzynh: navch. posib.* [Fundraising: tutorial], Tsentr uchbovoyi literatury, Kyiv, Ukraine.
4. Rauh, K., “NGOs, Foreign Donors, and Organizational Processes: Passive NGO Recipients or Strategic Actors?“, available at: <https://www.mcgill.ca/msr/volume1/article2>. (Accessed sept. 2 2015).
5. Toal, R., “Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO “, available at: <http://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentials-creating-perfect-fundraising-mix-ngo/>. (Accessed Aug. 25 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.09.2015 р.