

УДК 2-463:2-78

DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V38\(2023\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.V38(2023)-06)

Горват Т. Ю., аспірантка, Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль, Україна

ORCID: 0000-0003-0804-916X

e-mail: tetyana.horvat04@gmail.com

Фандрайзинг як інструмент залучення ресурсів на користь релігійних організацій

Анотація. Стаття присвячена дослідженню сутності фандрайзингу як сучасного та ефективного інструменту залучення ресурсів для фінансування або реалізації соціально вагомих проектів неприбуткових, зокрема, релігійних організацій. Класифіковано основні види фандрайзингу відповідно до цілей його проведення та подальшого спрямування ресурсів, а також у частині суб'єктів управління проектом. Проаналізовано ключові принципи, на яких базується процес фандрайзингу. Розглянуто послідовні етапи процесу фандрайзингу та запропоновано його ключові елементи, що безпосередньо впливають на успіх у реалізації проекту. Досліджено закордонний досвід залучення ресурсів релігійними організаціями із застосуванням фандрайзингу для реалізації їх цільових проектів та фінансування витрат діяльності. Аргументовано переваги та перспективи популяризації фандрайзингу як інноваційного фактора розвитку вітчизняних релігійних організацій.

Ключові слова: фандрайзинг; проект фандрайзингу; залучення ресурсів; фінансування; релігійна організація.

Tetiana Horvat, postgraduate student, West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine

Fundraising as a Resource-Raising Tool for Religious Organizations

Abstract. Introduction. The church is an important component of social life, trusted by many Ukrainians. Ukraine is a democratic country and promotes the development of religion and religious organizations, protects their interests if their activities are carried out within the limits of the law and do not violate public order. The state does not interfere in the activities of religious organizations and does not finance their activities. The stable financial position of religious organizations is a guarantee of their successful activity. Insufficient funding or lack of other necessary resources pushes religious organizations to look for new modern and effective financial support tools. Fundraising is such a tool, which helps to attract funding from various sources and implement important projects and initiatives.

Purpose. The purpose of the article is a comprehensive analysis of fundraising as an effective tool for attracting additional resources for financing social and charitable projects of religious organizations.

Results. Based on the results of the research, the main types of fundraising have been classified, the main principles on which the fundraising process is based have been analyzed, and the successive stages of its implementation have been considered. The key elements of fundraising that affect the success of project implementation have also been proposed. The foreign experience of attracting resources by religious organizations using the practice of fundraising for the implementation of targeted projects and financing of activity costs has been studied. The main advantages and further prospects of the spread of fundraising as an effective factor for the successful development of domestic religious organizations have been argued.

The research methods used in the work are: analytical, structural and detailing methods.

Conclusions. Fundraising is a modern and effective tool for attracting resources for financing or implementing social projects of non-profit religious organizations. Today, Ukraine is taking gradual, successful steps in the direction of popularizing fundraising.

Keywords: fundraising; fundraising project; attracting resources; financing; religious organization.

JEL Classification: G20.

Постановка проблеми. Церква впродовж років незалежності залишається невід'ємним елементом суспільного життя, потужним та впливовим соціальним інститутом, якому, за результатами численних соціологічних досліджень, виказують довіру багато українців. У такому статусі, церква відіграє важливу роль, консолідує, згуртовує, а також духовно та морально розвиваючи суспільство.

Попри те, що з моменту незалежності церква та релігійні організації є відокремленими від держави, Україна, як демократична країна, створює сприятливі умови для існування та розвитку релігії, з належною

повагою ставиться до релігійних принципів громадян, визнає рівність релігій перед законом та не визнає жодної як обов'язкову, сприяє міжконфесійній згоді, захищає інтереси усіх релігійних організацій, а також гарантує абсолютну свободу щодо совісті, релігії та переконань. Громадяни вільні у власному виборі щодо сповідання віри, вираження власних поглядів та забезпечення релігійних потреб, духовної освіти й, загалом, ведення релігійної діяльності. Разом з тим, така діяльність повинна провадитись у межах закону, не порушувати громадську безпеку та публічний порядок.

¹Стаття надійшла до редакції: 20.04.2023

Received: 20 April 2023

Разом із декларованим державою принципом невторчання у діяльність церкви та релігійних організацій, вона також і не фінансує такі інституції. Питання, що стосуються стабільного фінансового забезпечення релігійних організацій, сьогодні стоять достатньо гостро. Очевидно, що система звичних шляхів фінансування релігійних структур потребує змін, реновацій та вдосконалення. Для успішної реалізації таких перетворень, що мають на меті залучити додаткові ресурси, релігійні підприємства вдаються до застосування нових, сучасних та ефективних інструментів чи моделей фінансової підтримки власної діяльності. Одним із таких інструментів є практика фандрайзингу, що охоплює залучення фінансування із різних джерел, що має на меті реалізувати заплановані релігійною організацією ініціативи, втілити у життя перспективні проекти тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти, що стосуються питань сутності, структури та реалізації процесу фандрайзингу у різних сферах досліджували такі науковці як: М. М. Деліні [1], А. М. Літкевич [3], В. О. Огородник [4], В. В. Соколовська [5], О. В. Чернявська, А. М. Соколова [6] та інші. Поряд з цим потребують подальшого дослідження питання фандрайзингу на користь релігійних організацій з урахуванням сучасних тенденцій розвитку.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є теоретичний та практичний аналіз фандрайзингу як сучасного дієвого інструменту фінансування соціально спрямованих проектів неприбуткових організацій, зокрема, релігійних.

Основні результати дослідження. Фандрайзинг (в окремих джерелах – фандрейзинг) є відносно новою сферою діяльності для нашої держави. Разом з тим, базові принципи та переваги, якими сьогодні керується практика фандрайзингу для залучення сторонніх ресурсів є широко відомими та віддавна використовуються у благодійності, тобто ключові елементи фандрайзингу застосовуються у процесі пошуку фінансування для соціально значущих цілей.

Термін фандрайзинг (fundraising), утворений від двох англійських слів «fund» (грошові засоби, фінанси, капітал) і «raise» (збирати, підіймати, підвищувати).

Вітчизняні науковці дотримуються схожих підходів до трактування фандрайзингу. Так, науковці Чернявська О. В. та Соколова А. М. трактують фандрайзинг як професійну діяльність, що пов'язана із мобілізацією фінансових та інших ресурсів, що передбачені реалізовувати важливі неприбуткові проекти та вимагає особливих знань і навичок фандрайзера, які впливають на прийняття позитивного рішення донора [6, с. 12]. В. О. Огородник визнає фандрайзинг процесом залучення ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних), що спрямовані на реалізацію соціально значущого

проекту чи програми [4]. А. М. Літкевич розкриває зміст фандрайзингу у процесі пошуку ресурсів, необхідних для реалізації проектів та підтримки існування організації [3]. М. М. Деліні тлумачить фандрайзинг як спрямовану на пошук коштів діяльність для проекту, що може бути реалізований в різних суспільно значущих сферах [1].

Проаналізувавши вищезазначені трактування, пропонуємо вважати фандрайзинг процесом пошуку і залучення матеріальних, а також нематеріальних ресурсів, що необхідні для втілення проектів та ініціатив, переважно, соціального та некомерційного характеру.

М. М. Деліні пропонує розрізняти:

– проектний фандрайзинг - процес залучення грошових та інших ресурсів, що будуть спрямовані на реалізацію певного проекту;

– оперативний фандрайзинг - процес залучення грошових та інших ресурсів, що використовуватимуться забезпечення ведення поточної діяльності організації [1].

Науковці виокремлюють низку принципів, на яких ґрунтується процес фандрайзингу. У даному контексті відзначимо основні принципи, класифіковані В. В. Соколовською, серед яких:

– поєднання стратегії та тактики – зумовлює потребу орієнтуватись не тільки на конкретний проект, а й на перспективні, стабільні відносини з донором для можливості майбутньої співпраці;

– взаємовигода – визначає взаємну зацікавленість сторін в результатах проекту;

– збалансованість – полягає у важливості доведення та досягнення проміжних цілей проекту, що передбачить успішний кінцевий результат;

– відповідність планів та можливостей – характеризує необхідність уникнення завищених зобов'язань як загрози невиконання проекту;

– комплексність – зумовлює можливість одночасного залучення кількох донорів для реалізації єдиної мети;

– співпраця з партнерами – полягає у створення об'єднання для підвищення ефективності проекту фандрайзингу з узгодженим розподілом фінансів;

– некомерційність – визначає потребу чіткої межі між прибутком та самоокупністю [5].

Фандрайзинг вимагає прицільної уваги до багатьох його аспектів, зокрема і до етапів проведення. Погоджуємось із А. М. Літкевич, що влучно класифікує п'ять послідовних етапів процесу фандрайзингу, а саме:

✓ перший етап характеризується плануванням, що включає підготовку проекту фандрайзингу для якого будуть залучені кошти та програма кроків щодо пошуку донорів;

✓ другий етап включає підготовку проєктної заявки та безпосереднє звернення до донора;

✓ третій етап передбачає здійснення аналізу, оцінки та моніторингу виконаних етапів фандрайзингу, висловлення подяки донору та надання звітності;

✓ четвертий етап полягає в розвитку проєкту після реалізації його фінансування;

✓ п'ятий, завершальний етап ґрунтується на налагодженні зв'язків для забезпечення майбутньої співпраці з тими самими донорами [3].

Вважаємо, що успішно реалізований проєкт фандрайзингу опирається на такі ключові елементи (рис. 1) як:

✓ репутація – формування позитивної суспільної думки, хороші рекомендації та авторитет претендента на отримання фінансування;

✓ постановка цілей – чітке формулювання ідеї, завдань та цільової аудиторії проєкту, обґрунтування потреб, а також формування аудиторії донорів;

✓ ефективне планування - пошук найбільш оптимальних шляхів, інструментів та методів реалізації проєкту;

✓ реалізація – безпосередня реалізація проєкту, застосування найбільш ефективних інструментів маркетингу та найсучасніших інформаційних технологій для просування проєкту фандрайзингу;

✓ зворотний зв'язок – підтримка комунікації з громадськістю та донорами, звітування, подяка;

✓ аналіз – деталізований аналіз отриманих результатів, підбивання підсумків та окреслення майбутніх перспектив.



Рисунок 1 – Ключові елементи процесу фандрайзингу

Джерело: побудовано автором

Фандрайзинговий проєкт, від ідеї до виконання, може здійснюватись безпосередньо організацією, на користь якої він реалізується. У такому разі, мова йде про внутрішній фандрайзинг. Для реалізації програми зовнішнього фандрайзингу необхідний кваліфікований супровід фандрайзера, фахівця-професіонала у предметній площині. Такий спеціаліст, слідуючи стратегічній меті проєкту, планує тактичні методи її досягнення, налагоджує комунікації, розбудовує ефективні маркетингові ходи для цільового збору коштів із різних джерел.

Американська дослідниця Ешлі Вільянс виокремлює фактори, що сприяють успіху у зборі коштів. Зокрема, пропонує для повсякденної практики запозичувати досвід та інструментарій успішно реалізованих проєктів фандрайзингу, що сприятиме успіху майбутніх цільових програм та підвищуватиме мотивацію донорів. Зазначається, що одним із найефективніших способів залучати донорів є демонстрація важливості дій та результатів їх особистих внесків у досягненні цілей проєкту. Авторка акцентує увагу на важливості популяризації професії фандрайзера шляхом стандартизації професійної

практики та пропонує забезпечити плацдарм для дискусій з цього приводу [9].

Україна сьогодні здійснює помітні кроки щодо розвитку фандрайзингу: створюються сучасні профільні інформаційні та навчальні онлайн платформи, пропонуються курси, уроки чи інші навчальні заходи щодо опанування основ успішного фандрайзингу тощо. Щодо піонерів у цій площині, то першим та найбільшим в Україні фандрайзинговим майданчиком онлайн-благодійності позиціонує себе платформа dobro.ua, що була заснована у 2011 році зі створення Міжнародного Благодійного Фонду «Українська Біржа Благодійності». Окрім партнерства з потужними компаніями, платформа також є лідером персонального фандрайзингу [7].

Світова фандрайзингова практика, що стосується збору коштів на користь некомерційних, зокрема й релігійних організацій є доволі масштабною. Велика частина закордонних некомерційних релігійних установ покладається на спонсорську допомогу в частині додаткового фінансування для втілення проєктів та покриття витрат своєї діяльності.

Адріан Сарджант та Джейн Джордж зазначають, що перші зареєстровані випадки формального фандрайзингу, що розкривались у діяльності зі збору коштів, часто пов'язують саме з діяльністю релігійних конфесій. Протягом багатьох століть церква розробляла та використовувала цілий ряд ефективних форм, методів чи способів залучення ресурсів, які широко використовуються й у наш час. Мова йде, зокрема, про інформаційні листи, індивідуальні звернення, спеціальні тематичні заходи. Сучасна ера цифровізована, інновації не оминули й фандрайзинговий інструментарій. Прогрес у комп'ютерних технологіях та розвиток масового маркетингу були інтегровані у сучасні методики збору коштів [8, с. 1-16].

Враховуючи сучасні реалії, фандрайзинг сьогодні функціонує здебільшого онлайн. Розроблено багато корисних платформ, що пропонують низку цікавих, унікальних, новаторських фандрайзингових ідей щодо способів збору коштів, які будуть спрямовані на забезпечення міцної фінансової основи церков, підтримки їх місій та діяльності. Так, американський некомерційний маркетолог, письменник та автор публікацій Роберт Карнс стверджує, що на релігійні установи припадає один з найвищих показників збору коштів серед усіх некомерційних категорій та пропонує вісімнадцять нових і креативних ідей збору коштів для церков і релігійних організацій. Зокрема, для успішної реалізації фандрайзингових проєктів Кернс рекомендує релігійним організаціям:

✓ володіти вебсторінкою чи бути представленим на профільних платформах для можливості здійснення донорами пожертв

віддалено та за допомогою платіжних інструментів;

✓ використовувати QR-коди, що спрямовують безпосередньо на вебсторінку для пожертвувань у легкодоступних місцях та на рекламній продукції;

✓ продавати святкові листівки та популяризувати внески на честь або пам'ять близької людини;

✓ заохочувати регулярні пожертвування, звітуючи громаді про конкретне використання зібраних коштів;

✓ влаштовувати благодійні заходи (концерти, зустрічі, лотереї тощо);

✓ пропонувати членам громади та відвідувачам церкви збирати кошти від імені релігійної організації [10].

Найбільша в Африці онлайн-платформа збору коштів M-Changa за результатами проведеного заходу «Мистецтво збору коштів для релігійних організацій» пропонує поради щодо використання онлайн-технологій для залучення фінансування, серед яких: чітке визначення зрозумілих та реалістичних цілей проєкту; залучення громади церкви до власних заходів із мобілізації ресурсів; визначення каналів розповсюдження інформації щодо збору коштів (включаючи соціальні мережі, месенджери тощо); повідомлення донорів щодо використання зібраних коштів тощо [11].

Вдалим прикладом успішної реалізації фандрайзингу вітчизняних релігійних організацій є блискача робота у цьому напрямку Українського Католицького Університету, який, згідно з установчими документами є неприбутковим закладом вищої освіти, що створений благодійною організацією. Університет є фандрайзинговим, тобто таким, що не отримує фінансування ані з боку держави, ані з боку церкви, не має єдиного інвестора. Заклад успішно фінансує свої проєкти завдяки підтримці жертводавців з різних країн та вкрай майстерно формує власну фандрайзингову політику, надаючи їй, окрім отримання фінансування, відтінку партнерства з донорами, які мають єдину мету та спільні цінності. Основними інструментами пошуку коштів, що застосовує університет, є комунікативні засоби. Важливим зазначається необхідність інформування жертводавців щодо реалізації профінансованого проєкту [2].

Висновки. Підсумовуючи, зауважимо, що недостатній рівень фінансування – стан, що притаманний багатьом вітчизняним неприбутковим підприємствам, в тому числі й релігійним

організаціям. Звичних надходжень часто недостатньо на забезпечення базових потреб для ведення їх діяльності, а також для реалізації запланованих благодійних проєктів. Впровадження грамотних та ефективних шляхів для пошуку та залучення альтернативних джерел фінансування таких організацій буде слугувати запорукою їх фінансової стабільності, розвитку та значно ширших можливостей щодо втілення соціальних благочинних ініціатив. Таким джерелом може стати фандрайзинг – сфера діяльності, що охоплює залучення ресурсів від донорів (благодійників) для втілення важливих програм та проєктів або для фінансування окремих потреб організації.

На жаль, попри свою привабливість та широке застосування у світі, у нашій державі фандрайзинг ще не набув масової популярності. На це впливає низка факторів, основним з яких є низький рівень матеріального забезпечення потенційних донорів. Разом з тим, окремі елементи фандрайзингу містять у собі різного роду заходи благодійності, спрямовані на збір коштів для фінансування соціально важливих цілей, що є багатообіцяючим фактором популяризації фандрайзингу в Україні, що, своєю чергою, стане перспективним чинником ефективного розвитку вітчизняних релігійних організацій.

Література:

1. Деліні М. М. Фандрайзинг та донорство як інструменти реалізації соціально-економічної відповідальності підприємництва. *Економіка та управління підприємствами. Причорноморські економічні студії*. 2017. № 23. С. 75–78.
2. Климовська Н. Фандрайзинг в умовах карантину: ваші жертводавці мають право знати як ви собі даєте раду з кризою. Українська правда: веб-сайт. 2020. URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2020/07/17/241687/> (дата звернення: 20.04.2023).
3. Літкевич А. М. Фандрайзинг як складова частина ресурсного забезпечення конкурентоспроможності закладу загальної середньої освіти. *Педагогіка формування творчої особистості у вищій і загальноосвітній школах*. 2019. С. 108–112.
4. Огородник В. О. Фандрайзинг — інструмент активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*. 2014. С. 197–201.
5. Соколовська В. В. Сутність та перспектива розвитку в Україні фандрайзингу. *Ефективна економіка*. 2015. № 9.
6. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг: навч. посіб. Вид. 2-ге, з доопрац. та допов. К.: Алєрта, 2015. 272 с.
7. dobro.ua - головна платформа добрих справ в Україні: веб-сайт. URL: https://dobro.ua/about_us/ (дата звернення: 19.04.2023).
8. Adrian Sargeant, Jayne George. Fundraising Management. 4th Edition. Routledge. 2021. 518 p.
9. Ashley V. Whillans A Brief Introduction to the Science of Fundraising. Council for advancement and support of education. 2016. URL: https://0c5822d5-ccd6-4703-b18e-1250261297db_Whillans_whitepaper_2016_FINAL.pdf (дата звернення: 19.04.2023).
10. Carnes R. 18 New and Creative Fundraising Ideas for Churches and Faith-Based Organizations. Classy.org. 2022. URL: <https://www.classy.org/blog/fundraising-ideas-churches/> (дата звернення: 19.04.2023).
11. The art of fundraising for religious institutions. Online Fundraising Platform M-Changa. URL: <https://www.fundraising.co.ke/religious-institutions/> (дата звернення: 19.04.2023).

References:

1. Dielini, M. M. (2017). Fundraising and donation as tools for realizing social and economic responsibility of entrepreneurship. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy. Prychornomors'ki ekonomichni studii*, 23, 75–78 [in Ukrainian].
2. Klymovs'ka, N. (2020). Fundraising in quarantine: your donors have the right to know how you are coping with the crisis. *Ukrains'ka pravda*. Retrieved from <https://life.pravda.com.ua/columns/2020/07/17/241687/> [in Ukrainian].
3. Litkevych, A. M. (2019). Fundraising as a component of resource provision of the institution of general secondary education. *Pedahohika formuvannia tvorchoi osobystosti u vyschij i zahal'noosvitnij shkolakh*, 108–112 [in Ukrainian].
4. Ohorodnyk, V. O. (2014). Fundraising is a tool for activating the socially responsible interaction of the subjects of public relations. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, 197–201 [in Ukrainian].
5. Sokolovs'ka, V. V. (2015). The essence and perspective of the development of fundraising in Ukraine. *Efektivna ekonomika*, 9 [in Ukrainian].
6. Cherniavs'ka, O. V. & Sokolova, A. M. (2015). Fundraising. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].
7. dobro.ua - holovna platforma dobrykh sprav v Ukraini (2023). Retrieved from https://dobro.ua/about_us/ [in Ukrainian].
8. Adrian Sargeant, Jayne George (2021). Fundraising Management. Routledge.
9. Ashley V. Whillans (2016). A Brief Introduction to the Science of Fundraising. Council for advancement and support of education. Retrieved from https://0c5822d5-ccd6-4703-b18e-1250261297db_Whillans_whitepaper_2016_FINAL.pdf [in English].
10. Carnes, R. (2022). 18 New and Creative Fundraising Ideas for Churches and Faith-Based Organizations. Classy.org. Retrieved from <https://www.classy.org/blog/fundraising-ideas-churches/> [in English].
11. The art of fundraising for religious institutions. Online Fundraising Platform M-Changa (2023). Retrieved from <https://www.fundraising.co.ke/religious-institutions/> [in English].

