

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ФАНДРАЙЗИНГ ЯК ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ

Боднар О.А., кандидат економічних наук, асистент
Миколаївський національний аграрний університет

Приватні пожертвування - одна з найбільш захоплюючих тем в сучасному українському фандрайзингу. Всього 6-8 років тому це джерело був новим для більшості некомерційних організацій (НКО). Сьогодні Україна все ще далеко не в лідерах приватної благодійності порівняно з іншими країнами, в той же час для багатьох наших співгромадян приватні пожертвування стали звичною практикою, а для великого числа організацій - важливим і навіть основним джерелом доходу.

Фандрайзинг - цілеспрямований систематичний пошук спонсорських (або інших) засобів для здійснення соціально значущих проектів (програм, акцій) і підтримки соціально значущих інститутів [1].

Ключовим в діяльності згаданих організацій є пошук необхідних фондів фінансування, вибір інструменту фандрайзингу, що відповідає потребам і можливостям організації, належна презентація власних проектів та розробка програми заходів щодо їх втілення [2].

Фандрайзинг передбачає залучення коштів з різних джерел, тому при фандрайзингу застосовуються механізми самофінансування і збору коштів, а також залучення ресурсів із зовнішніх джерел.

До самофінансування і збору коштів відносяться: установчі внески; членські внески; дохід від власності НКО; акції, облігації, цінні папери та вклади; проведення виставок-продажів; видання і продаж публікацій; виготовлення товарів з символікою на продаж; кампанії зі збору приватних пожертвувань (громадяни, спонсори, донори); шоу-збори, аукціони, лотереї, «шапка по колу» при проведенні масових акцій, поштові збори; SMS-збори, онлайн-збори [3].

Джерелами ресурсів можуть бути: бюджети державного, регіонального або місцевого рівнів; позабюджетні фонди; вітчизняні фонди і організації; виконання робіт на замовлення населення; надання платних послуг; виконання робіт на замовлення місцевих органів влади; участь в міжнародних програмах; гранти зарубіжних фондів; добровольчі ресурси; краудфандінг [3, 4].

НКО може використовувати фандрайзинг для фінансування наступних цілей: фінансування конкретної програми, проекту; адміністративно-господарські потреби; капітальні потреби (придбання, будівництво, ремонт приміщень, обладнання); цілі вільного використання (на розсуд організації). зазвичай в формулюванні «на благодійні цілі»; формування цільових довгострокових вкладів (доходи з депозитів, акцій, нерухомості). На благодійні цілі використовуються доходи з цих вкладів.

Очікувані результати фандрайзингу: грошові кошти; час волонтерів; технології і ноу-хау партнерів; товари, обладнання, продукція (безкоштовно або за прийнятною ціною); послуги.

Фандрайзинг має свої особливості, оскільки це - це не просто пошуки грошей, а робота щодо вирішення конкретних проблем, для виконання якої потрібні гроші; в фандрайзингу головне не гроші, а відносини (причому бажані довгострокові відносини між людьми); в центрі всього процесу фандрайзингу - людина (потрібна людина в потрібному місці в потрібний час); у фандрайзингу не вимагають гроші, а завжди пропонують що-небудь натомість (наприклад, радість, наснагу того, хто може надати підтримку організації).

Основні принципи фандрайзингу: люди дають гроші людям (має значення не стільки організація, скільки те, хто залучений до її роботи, і хто просить гроші); люди дають гроші тільки тоді, коли їх про це просять та тому, кому хочуть. Це їм приємно і викликає у них почуття задоволеності. За фандрайзингу гроші дають на фінансування можливостей, а не потреб. Можливість допомогти організації досягти мети або виконати важке завдання є більш привабливою, ніж допомога для покращення фінансового становища. Ефект переможця діє і в фандрайзингу: люди люблять брати участь в успішній кампанії, мати справу з організацією, яка отримує все більше підтримки.

Таким чином, фандрайзинг можна визначити як: багатоетапний процес, взаємодію, як правило, двох сторін - прохача і благодійника (донор, меценат, спонсор); він має на меті збір коштів і залучення ресурсів на реалізацію соціально значущої діяльності першої сторони та прийняття рішення про їх надання другою стороною; фандрайзинг проходить в присутності

консультантів, посередників і суперників, в атмосфері конкуренції в рамках узгодженої (або запропонованої однієї зі сторін) процедури; здійснюється у формі, яка є в даний час легітимною для середовища, де він здійснюється.

Отже, технологія фандрайзинг може бути успішно використана НКО або громадами як джерело фінансування за умов правильного підходу до організації залучення коштів.

Література:

1. Фандрайзинг / *Financial Guide*: Фінансова енциклопедія. URL: <https://www.financialguide.ru/encyclopedia/fundraising> (дата звернення 15.04.2021).
2. Круп'як І. Й., Круп'як Л. Б. Особливості розвитку фандрайзингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. – URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7323> (дата звернення: 29.04.2021). DOI: [10.32702/2307-2105-2019.10.53](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.53).
3. Куц С., Рощупкин Г. Тренинговий модуль по фандрайзингу для молодых инициативных групп и организаций ЛГБТ / *Евразийская коалиция по мужскому здоровью (ЕКОМ)*. Таллинн, 2019. 63 с.
4. Melnyk O., Kushchova T. *Enterprise financial strategy formation. Агросвіт*. № 1. С. 69-76.