

*І. Й. Круп'як,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ORCID: 0000-0001-5618-4863*

*Л. Б. Круп'як
кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль
ORCID: 0000-0002-2013-6461*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ФАНДРАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ

*I.Y. Krupiak,
PhD in Economics, Associate Professor of the chair for Finances after S.I.Iurii,
Ternopil National Economic University, Ternopil
L.B.Krupiak*

*Ph.D., associate professor, assistant professor of Management, public government and staff
Ternopil National Economic University, Ternopil*

PECULIARITIES OF FUNDRAISING DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті досліджено особливості розвитку фандрайзингу, як ефективного механізму залучення та використання позабюджетних ресурсів, зорієнтованого на пошук джерел забезпечення соціальних програм, науково-дослідних проектів, діяльності неприбуткових організацій. Виокремлено можливості імплементації інструментарію фандрайзингу з урахуванням специфіки сучасних економічних умов. Виявлено причини обмеження фінансування суспільно значимих проектів, що обумовлюють необхідність пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів, вибору інструменту фандрайзингу у відповідності до потреб і можливостей громадських організації, належної презентації власних проектів та розробки програми заходів щодо їх втілення. Обґрунтовано доцільність застосування відповідного інструменту фандрайзингу враховуючи: тривалість проекту; ефективність інструменту для отримання необхідної суми коштів; вартість організаційного етапу фандрайзингової діяльності; обсяг наявних фінансових ресурсів. Проведено аналіз джерел фінансування громадських організацій та здійснено оцінку ефективності

використання залучених коштів для підвищення фінансової стійкості організацій, зміцнення їх іміджу серед місцевої громади, збільшення кількості членів та волонтерів, стимулювання активності населення до співпраці у розв'язанні значущих проблем, підтримання поточної діяльності, масового проведення окремих заходів та акцій. Узагальнено фактори впливу на розвиток фандрайзингу, що стимулюють та обмежують його. Обґрунтовано заходи щодо забезпечення належного розвитку фандрайзингу в державі з метою: формування багатовекторного соціального партнерства; розширення можливостей фандрайзингу та донорів; заохочення та популяризації благодійності і меценатства; розробки вітчизняної концепції фандрайзингу; залучення й перерозподілу коштів у соціальному секторі; створення можливостей імплементації новітнього інструментарію фандрайзингу; забезпечення достовірності інформації щодо цілей соціального проекту, а також прозорості фінансової звітності некомерційних організацій.

In this article the peculiarities of fundraising development as an effective mechanism of attracting and using extrabudgetary resources, focused on finding sources of providing social programs, research projects, and activities of non-profit organizations have been explored. Possibilities of implementation of the fundraising tools with the specifics of the current economic conditions have been singled out. Reasons for limiting the financing of socially significant projects, which necessitate the search for alternative sources of financial resources, the choice of a fundraising tool in accordance with the needs and capabilities of public organizations, the proper presentation of their own projects and the development of a program of events for their implementation, have been identified. The feasibility of using the appropriate fundraising tool, taking into account: the duration of the project; the effectiveness of the tool to obtain the necessary amount of funds; the cost of the organizational stage of fundraising activities; the amount of available financial resources, has been substantiated. The analysis of the sources of public organizations funding has been carried out and the effectiveness of the use of the funds raised to improve the financial sustainability of the organizations, strengthen their image among the local community, increase the number of members and volunteers, stimulate the activity of the

population to cooperate in solving significant problems, support the current activity, mass holding of individual events and promotions has been evaluated. The factors that influence the development of fundraising, which stimulate and limit it, have been generalized. The measures on ensuring the proper development of fundraising in the country with the aim of: forming a multi-vector social partnership; empowering fundraising and donors; promoting and popularizing charity and philanthropy; developing the national concept of fundraising; attracting and redistributing funds in the social sector; creating opportunities of the modern fundraising tools implementation; ensuring the reliability of information as for the objectives of the social project, as well as the transparency of the financial statements of non-profit organizations, have been substantiated.

Ключові слова: фандрайзинг, благодійна діяльність, фінансова стійкість, краудфандинг, соціальне підприємництво, громадська організація, донорська допомога, ендавмент.

Keywords: fundraising, charitable activity, financial sustainability, crowdfunding, social entrepreneurship, public organization, donor assistance, endowment.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. В умовах економічних трансформацій вичерпання потенціалу екстенсивного розвитку держави, наявність деструктивних тенденцій в її господарських комплексах призводить до обмеження фінансування суспільно значимих проектів, що обумовлює необхідність пошуку альтернативних джерел фінансових ресурсів. В цьому контексті важливе значення має фандрайзинг, як ефективний механізм залучення та використання позабюджетних ресурсів, зорієнтований на пошук джерел забезпечення соціальних програм, науково-дослідних проектів, діяльності неприбуткових організацій. При цьому фінансові ресурси можуть залишатися основним компонентом ресурсної бази організації за умови належного підходу до їх використання з урахуванням майбутніх можливостей. Джерелами таких ресурсів виступають кошти приватних осіб,

комерційних організацій, фондів, урядових організацій. Відтак множина питань пов'язаних з розвитком фандрайзингу в Україні зумовлює доцільність ґрунтовних теоретичних досліджень та практичних заходів в напрямку обґрунтування його особливостей та впровадження нових механізмів управління фінансовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним аспектам розвитку фандрайзингу присвячено праці вітчизняних та зарубіжних вчених: Т. Артем'євої, А. Балашової, О. Башун, Т. Боголіб [2], Н. Бойчук, А. Глебової [3], О. Грабчак, М. Деліні, А. Дугласа, Л. Золотової, О. Овсянюк-Бердадіної [5], К. Келли, Р. Кларка, О. Комаровського, Т. Крупського, С. Куц, І. Похіли, А. Соколової [7], Н. Соломянюк [8], Г. Тульчинського, О. Чернявської, О. Шекової, О. Шниркова.

Незважаючи на наявність багатьох публікацій із проблематики фандрайзингу, подальшого дослідження потребують особливості його розвитку та можливості імплементації інструментарію фандрайзингу з урахуванням специфіки сучасних економічних умов.

Формування цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає в аналізі особливостей розвитку фандрайзингу в Україні та оцінці його результатів для виокремлення напрямів оптимального застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток фандрайзингу сприяє забезпеченню ефективної діяльності некомерційних і громадських організацій, що потребують постійного залучення фінансових ресурсів для досягнення пріоритетних цілей за визначеними напрямками. Ключовим в діяльності цих 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. При цьому фандрайзингова кампанія у відповідності до цілей визначає завдання проектного та оперативного фандрайзингу. Проектний фандрайзинг спрямований на залучення фінансових ресурсів для реалізації проектів і програм. Він спонукає до збільшення попиту донорів, оскільки кошти витрачаються на реалізацію певного проекту з чітко визначеними

завданнями, статтями витрат, а результатом фандрайзингу є досягнення конкретного соціального ефекту. Для донорів такі вкладення вважаються прийнятними, зручними для звітності та визначення ефективності, можливого отримання додаткових вигод, покращення іміджу компанії при успішній реалізації проекту. Разом з тим, оперативний фандрайзинг застосовується при нестачі коштів для погашення поточних витрат організації (оплати праці, використання товарів та послуг, видатків на відрядження, оплати комунальних послуг, придбання товарів і предметів тощо). Відтак для перетворення потенційних донорів на донорів, фандрайзеру необхідно провести добре сплановану та організаційно впорядковану роботу з використанням поетапного аналізу та контролю, результатом якої є обґрунтування унікальності та цінності реалізації його пропозиції взамін на задоволення мотиваційних потреб донора. Фандрайзинг передбачає не лише здобуття фінансових коштів, а й встановлення продуктивних особистих та інституціональних контактів з організаціями-донорами, які доцільно підтримувати з метою використання у довгостроковій перспективі. Саме тому, фандрайзинг передбачає наявність та формування спільних інтересів значного кола соціальних суб'єктів (бізнес-структур, органів державної влади, громадських організацій, приватних осіб), тобто являє собою соціальну технологію формування та розвитку багатовекторного соціального партнерства.

Аналізуючи особливості розвитку фандрайзингу в Україні доцільно акцентувати, що протягом 2013-2017 років вирізнялася сама динаміка джерел фінансування громадських організацій (рис. 1). Так, у 2017 році для забезпечення своєї діяльності громадськими організаціями було залучено 7,3 млрд. грн., що 16% більше, ніж у 2015 році та на 92% у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року. При цьому найбільша частка загальної суми надходжень у 2017 році припадала на надходження від благодійності – 52,3% (3,8 млрд. грн.). Цей показник у 2013 році складав 45,4% загального обсягу фінансування та досяг свого максимального значення у 2015 році – 58,8% [4]. Відповідна тенденція вказує на збільшення значущості благодійності протягом останніх років. Разом з тим, суттєво скоротилась питома вага надходжень з державного бюджету (з 7,1% у 2013 році до 3,6% у 2015

році та лише 2,7% у 2017 році) та членських внесків (з 13,3% у 2013 році до 9,7% у 2015 році та 9,9% у 2017 році). Така динаміка демонструє, що вказані джерела фінансування не є визначальними для забезпечення належної діяльності громадських організацій.

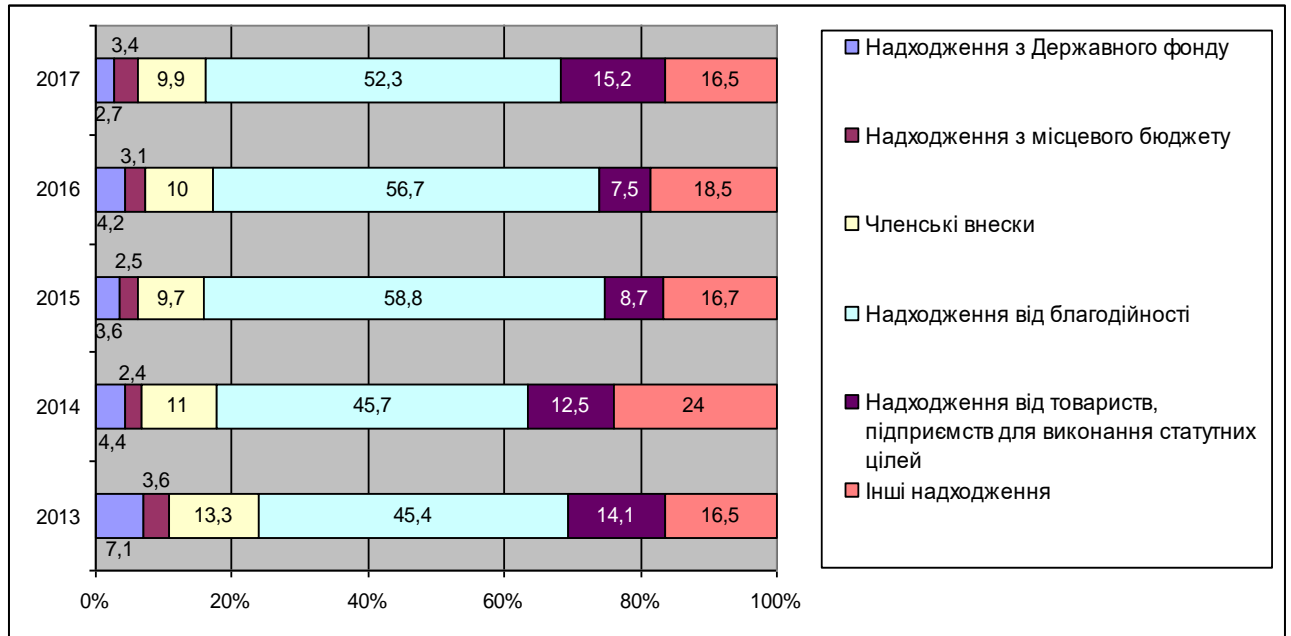


Рис 1. Структура джерел фінансування діяльності громадських організацій у 2013-2017 роках

Примітка. Складено за даними [4].

Протягом досліджуваного періоду змінювались також напрями використання залучених громадськими організаціями коштів (рис. 2). Так, у 2013 році питома вага витрат на благодійність у загальному обсязі витрат складала лише 20,1% (653,9 млн. грн..) та поступалася витратам на оплату праці – 27,1% (880,9 млн. грн.). У 2015 році спостерігалось максимальне значення даного показника – 36,7% (1,9 млрд. грн.), водночас витрати на оплату праці становили 16,3% (846 млн. грн.) використаних коштів. Незначне скорочення витрат на благодійність було характерним для 2016-2017 років. При цьому суттєво зросли частки витрат на оплату послуг (з 18,2% у 2013 році до 26,2% у 2017 році) та зменшилися частки витрат на сплату податків та зборів (з 8,9% у 2013 році до 2% у 2017 році). Відтак належна благодійна діяльність громадських організацій сприяє підвищенню їх фінансової стійкості, зміцненню іміджу серед місцевої громади, збільшенню кількості членів та волонтерів,

стимулюванню активності населення до співпраці у розв'язанні значущих проблем, підтриманню поточної діяльності, масовому проведенню окремих заходів та акцій.

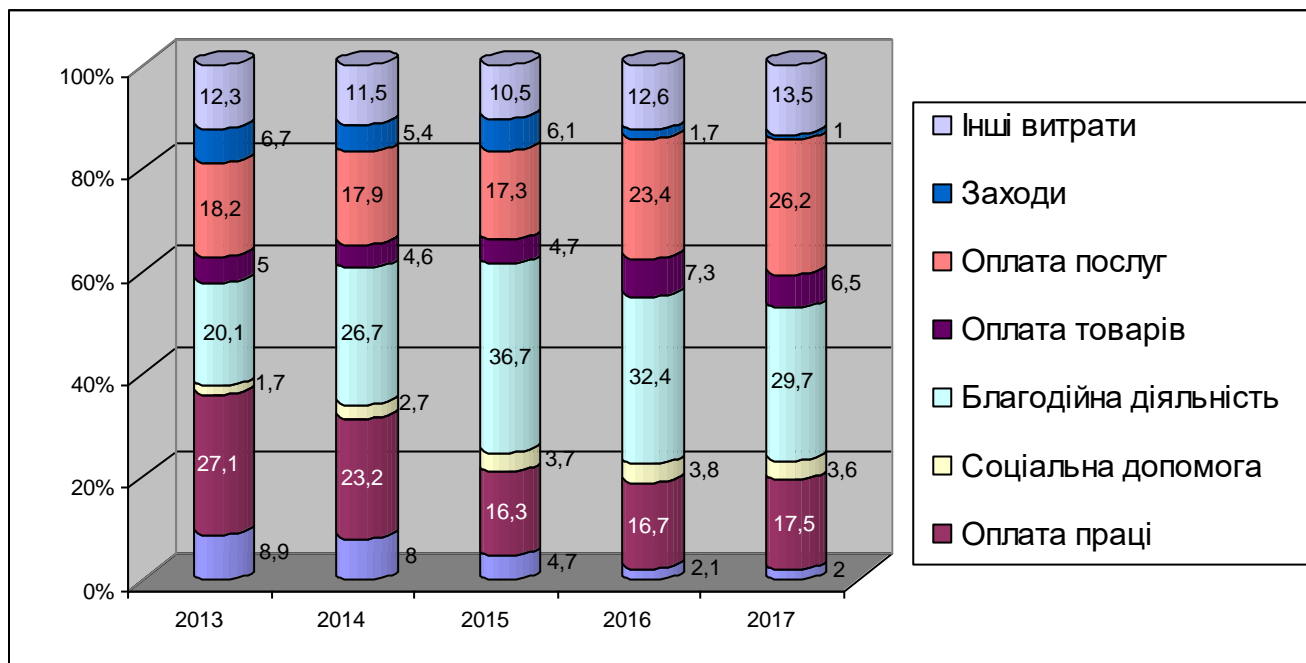


Рис 2. Структура напрямків використання грошових коштів громадськими організаціями у 2013-2017 роках

Примітка. Складено за даними Державної служби статистики України.

Розвиток фандрайзингу в Україні вирізняється низкою факторів, що стимулюють та обмежують його (рис 3.) Так, факторами, які впливають на успішність фандрайзингової компанії є: позитивний імідж організації, сформований в процесі спілкування із представниками організації-донора; досвід роботи з іншими благодійними організаціями; досвід наукової співпраці з бізнес-структурами; наявність серед членів організації-реципієнта відомих політичних або культурних діячів; якісно складений проект; особисті якості спеціаліста по фандрайзингу, уміння розповідати і переконувати [2]. Водночас обмежуючими факторами розвитку фандрайзингу є: використання «примусової благодійної допомоги» у державних закладах освіти, медицини тощо; відсутність податкових стимулів; велика кількість шахраїв і шахрайських схем; відсутність єдиного інформаційного центру, який би володів інформацією про благодійні організації та їх представників, перевіряв законність їх існування, надавав юридичну допомогу тощо; низький рівень

юридичної і економічної культури населення тощо; «нецільове» використання благодійних коштів та відсутність міри покарання; фінансові установи не доводять до відома людей, які відкривають благодійні рахунки, що кошти, які спрямовуватимуться на них, вважаються нецільовими й підлягають оподаткуванню[3]. Такі фактори формують стійку недовіру та загальне нерозуміння сенсу доброчинності в українському суспільстві.



Рис 3. Фактори впливу на розвиток фандрайзингу в Україні

Примітка. Складено на основі [2,3].

Основними інструментами фандрайзингу є державне фінансування, донорська допомога, реклама, підтримка бізнесу, фандрайзингові заходи, соціальне підприємництво, крауфандинг, ендавмент та фандрайзингові портали. При цьому за рахунок бюджетних коштів фінансуються переважно проекти децентралізації та

місцевого самоврядування. Залучити бюджетні кошти громадська організація може шляхом участі в грантових конкурсах, які передбачені бюджетом, якщо вона відповідає критеріям відбору учасників конкурсу. Надання грошових грантів сприяє не лише підвищенню іміджу та конкурентоздатності організації, але й вирішенню соціально значущих проблем, збільшенню добробуту населення, якості його життя, покращенню здоров'я, зростанню свідомості громадян країни.

Донорську допомогу некомерційні та громадські організації отримують від міжнародних фондів за умови успішного подання проектної заявки. Велика кількість донорських структур можуть надавати кошти без оголошення конкурсу з чітко визначеним дедлайном. Відтак важливими є конкурси посольств розвинених країн (США, Сполучене королівство Великобританії, ФРН), конкурси інституцій ЄС та ООН (Європейська комісія, Програма розвитку ООН), міжнародних та регіональних банків (Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку), а також конкурси урядових структур іноземних країн (Міжнародна агенція розвитку США USAID, Німецьке товариство міжнародного співробітництва GIZ, Агенція міжнародного розвитку Швеції SIDA та ін.) [1]. В Україні працюють також чисельні неурядові фонди, що можуть підтримати проект у пріоритетній для них галузі (програми підтримки демократії, молоді, науки, культури).

Прибутки соціального підприємства спрямовуються на розвиток бізнесу, громадські справи та вирішення гострих суспільних проблем. Соціальний бізнес дозволяє громадським організаціям самостійно продумувати продукт для цільової аудиторії та продавати його. Завдяки продажу громадські організації отримують прибуток і використовують його з метою розв'язання певної соціальної проблеми.

Важливими для громадських організацій є послуги біржі соціальної реклами, які надаються безоплатно. Біржа виступає посередником між тими, кому потрібна якісна соціальна реклама, і тими, хто може її створити. Разом з тим, набули широкої популярності прес-тури, що пояснюють цілі та особливості діяльності організації, створюють суспільний вплив та цілісну глибину діяльності, а також допомагають привернути партнерів та спонсорів, ЗМІ та інші цільові аудиторії [6]. Механізм фандрайзингу включає також сучасні засоби поширення інформації з

використанням цифрової передачі даних, застосуванням візуальних подразників сприйняття інформації для залучення численної аудиторії до вирішення проблеми. Реалізація фандрайзингових проектів передбачає велику промокомпанію, яка базується на застосуванні всіх видів засобів масової інформації, громадських організацій, PR-компаній для розповсюдження інформації про проект та актуальність його реалізації, акцентуючи на важливості внеску і статусу кожного з його учасників.

Співпрацю людей, які добровільно об'єднують свої грошові чи інші ресурси з метою підтримки окремих людей або організацій називають краудфандингом. Він передбачає можливість людей матеріально підтримати важливі ініціативи або стартап-проекти. Краудфандинг-платформи дозволяють публікації в мережі та здійснення найрізноманітніших проектів. Головною умовою є встановлення мінімальної суми для реалізації проекту. Такий ресурс надає визначену кількість днів для збору вказаної суми, а якщо зібраних коштів недостатньо, вони повертаються інвесторам.

Ендавмент являє собою фінансовий інструмент, який передбачає, що некомерційна організація, отримавши кошти від надавача ендавменту, інвестує їх, а отриманий дохід спрямовується на передбачені надавачем цілі, пов'язані з розвитком соціальної інфраструктури на благодійній основі. Ендавмент дозволяє інвестувати кошти з метою отримання доходу, однак зобов'язаний направляти весь отриманий дохід на користь тих організацій, для підтримки яких він був створений. Відмінністю ендавменту від звичайної благодійної організації є виключно цільовий характер діяльності. Відтак ендавмент забезпечує фінансову стабільність благодійної діяльності за допомогою отримання гарантованого пасивного доходу, формування довготривалого джерела фінансування певної некомерційної діяльності.

На сьогодні в Україні функціонує понад 10 українських та міжнародних фандрайзингових платформ для збору коштів широкого спектру ініціатив. Найбільш популярними серед них є: Українська біржа благодійності; GoFundEd (збір коштів для освітніх проектів); Na-Starte (збір коштів для проектів); Indiegogo (інновації, технології, дизайн); GlobalGiving (фінансування некомерційних організацій);

Kickstarter (мистецтво, кіно, ігри, журналістика); FirstGiving (збір коштів для шкіл, некомерційних організацій); Crowdrise (збір коштів для некомерційних організацій); Causes (збір коштів для вирішення соціальних, політичних, культурних питань) [6].

Інструменти фандрайзингу не є універсальними для різних категорій донорів. Доцільність застосування кожного інструменту залежить від конкретної ситуації та умов. При виборі того чи іншого інструменту фандрайзингу необхідно врахувати: тривалість проекту; час надходження коштів до організації; ефективність інструменту для збору необхідної суми коштів; вартість організаційного етапу фандрайзингової діяльності; вплив інструменту на імідж і репутацію організації в місцевому співтоваристві; оцінку наявних джерел фінансування.

Таким чином, фандрайзинг є важливим інструментом активізації соціально-відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. Ефективність здійснення фандрайзингу залежить від уміння розробляти проекти, програми, налагоджувати контакти з потенційними партнерами, організаціями і фондами, які можуть профінансувати такі проекти. Відповідна взаємодія господарюючих суб'єктів у межах фандрайзингу визначає подальший вектор розвитку некомерційного сектору, соціальної та культурної сфер.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Ґрунтуючись на результатах дослідження пропонуємо наступні заходи щодо забезпечення належного розвитку фандрайзингу в державі для запобігання негативних тенденцій виходячи з специфіки сучасних економічних умов, зокрема: виокремлення організаційного забезпечення та напрямів здійснення фандрайзингу з урахуванням вітчизняної нормативно-правової бази та особливостей функціонування; створення податкових пільг та стимулів для розширення можливостей фандрайзингу та донорів; розроблення алгоритму оцінки ефективності суспільного проекту для кожного з учасників фандрайзингової діяльності; проведення загальнонаціональних конкурсів з метою заохочення та популяризація благодійності і меценатства; адаптація зарубіжних наукових підходів для формування вітчизняної концепції фандрайзингу; створення можливостей імплементації новітнього інструментарію фандрайзингу; деталізація моделі

фандрайзингової діяльності у вигляді механізму управління фандрайзингом, що сприятиме вирішенню питань залучення й перерозподілу коштів у соціальному секторі шляхом додаткового фінансування, поряд із надходженнями з державного бюджету; забезпечення достовірності інформації щодо цілей соціального проекту, а також прозорості фінансової звітності некомерційної організації.

Список літератури.

1. Бабій О. Фандрайзинг для новачків: з чого почати отримувати гранти для своєї громади. *Фактор*. 2017. №5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/may/issue-5/article-27472.html> (дата звернення 5.01.2019).

2. Боголіб Т. М. Освітній та науковий фандрайзинг в Україні. *Наукові праці Донецького національного технічного університету*. Сер.: Економічна. 2014. № 5. С. 11-17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_4 (дата звернення 21.06.2019).

3. Глебова А. О. Сучасні теоретичні та практичні аспекти процесу організації фінансування соціально важливих проектів на основі фандрайзингу. *Проблеми економіки*. 2013. № 4. С. 206-211. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_4_27 (дата звернення 10.09.2019).

4. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 20.09.2019).

5. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Перспективи використання фандрайзингу для розвитку об'єднаних територіальних громад. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер. «Економічні науки». Херсон, 2016. Вип. 21, ч. 2. С. 34-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_21%282%29__10 (дата звернення 05.10.2019).

6. Патерук Н. Фандрайзинг: як і де залучати ресурси громадським організаціям. 2018. URL: <https://www.prostir.ua/?kb=fandrajzynh-yak-i-de-zaluchaty-resursy-hromadskym-orhanizatsiyam> (дата звернення 10.09.2019).

7. Соколова. А.М. Алгоритм здійснення фандрайзингової діяльності. *Економічний часопис – XXI. Сер. «Економіка та управління національним господарством».* 2012. № 9. С. 35-38. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48336/1-Sokolova.pdf?sequence=1> (дата звернення 17.09.2019).

8. Соломянюк Н.М. Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу. *Економічний форум.* 2014. №3. С. 195-202. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_31(дата звернення 01.10.2019).

References.

1. Babij O. (2017). Fandrajzynh dlia novachkiv: z choho pochaty otrymuvaty hranty dlia svoiei hromady [Fundraising for beginners: where to start to get grants for your community], *Factor*, vol. 5, available at:<https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/may/issue-5/article-27472.html> (accessed 4 January 2019).

2. Boholib T. M. (2014). Osvitnij ta naukovyj fandrajzynh v Ukraini [Educational and scientific fundraising in Ukraine], *Scientific works of Donetsk National Technical University, Series: Economic*, vol. 5, pp. 11-17, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_4 (accessed 21 June 2019).

3. Hliebova A. O. (2013). Suchasni teoretychni ta praktychni aspekty protsesu orhanizatsii finansuvannia sotsial'no vazhlyvykh proektiv na osnovi fandrajzynhu [Contemporary theoretical and practical aspects of the process of organizing the financing of socially important projects on the basis of fundraising], *Problems of economy*. vol. 4, pp. 206-211, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pekon_2013_4_27 (accessed 10 September 2019).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: statystychna informatsiia [State Statistics Service of Ukraine: statistical information], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 20 September 2019).

5. Ovsianiuk-Berdadina O. F. (2016). Perspektyvy vykorystannia fandrajzynhu dlia rozvytku ob'iednanykh terytorial'nykh hromad [Prospects of the fundraising use for development of the integrated territorial communities], *Scientific bulletin of Kherson State*

University, Series «Economic sciences», Kherson, no. 21, vol. 2, pp. 34-37, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_21%282%29__10 (accessed 5 October 2019).

6. Pateruk N. (2018). Fandrajzinh: iak i de zaluchaty resursy hromads'kym orhanizatsiiam [Fundraising: how and where to raise resources for public organizations], available at: <https://www.prostir.ua/?kb=fandrajzinh-yak-i-de-zaluchaty-resursy-hromadskym-orhanizatsiyam> (accessed 10 September 2019).

7. Sokolova. A.M. (2012). Alhorytm zdijsnennia fandrajzinhovoi diial'nosti [Fundraising activity algorithm], Economic journal – XXI, Series «Economy and management of the national economy», vol. 9, pp. 35-38, available at: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48336/11-Sokolova.pdf?sequence=1> (accessed 17 September 2019).

8. Solomianiuk N.M. (2014). Fandrajzinh iak tekhnolohiia realizatsii sotsial'noho planu marketynhu [Fundraising as a technology of a social marketing plan implementation], Economic forum. vol. 3, pp. 195-202, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_31 (accessed 1 October 2019).