

Круп'як Ірина Йосифівна

к.е.н., доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія

Тернопільського національного економічного університету

ФАНДРАЙЗИНГ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ

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.

Ключовим в діяльності некомерційних 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.

Розвиток фандрайзингу в Україні вирізняється низкою факторів, що стимулюють та обмежують його. 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, вміння розповідати і переконувати [1]. Водночас обмежувачими 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[2]. Такі фактори формують стійку недовіру та загальне нерозуміння сенсу доброчинності в українському суспільстві.

Основними інструментами фандрайзингу є державне фінансування, донорська допомога, реклама, підтримка бізнесу, фандрайзингові заходи, соціальне підприємництво, краудфандинг, ендавмент та фандрайзингові портали. При цьому за рахунок бюджетних коштів фінансуються переважно проекти децентралізації та місцевого самоврядування. Донорську допомогу некомерційні та громадські організацій отримують від міжнародних фондів за умови успішного подання проектної заявки. Прибутки соціального підприємства спрямовуються на розвиток бізнесу, громадські справи та вирішення гострих суспільних проблем. Для громадських організацій важливими є також послуги біржі соціальної реклами, які надаються безоплатно. Разом з тим, 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. 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. Водночас для збору коштів широкого спектру ініціатив в Україні функціонує понад 10 українських та міжнародних фандрайзингових платформ [3].

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, ефективність здійснення фандрайзингу залежить від уміння розробляти проекти, програми, налагоджувати контакти з потенційними партнерами, організаціями і фондами, які можуть профінансувати такі проекти.

Література:

1. 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).

2. 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/Рekon_2013_4_27 (дата звернення 10.09.2019).

3. Круп'як І. Особливості розвитку фандрайзингу в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: www.economy.nayka.com.ua