

УДК 373.62:37.035.3(477)

ФАНДРАЙЗИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ЗАСІБ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ У СОЦІАЛЬНУ СФЕРУ

Грабчак Ольга Валентинівна

м.Хмельницький

У статті розглядається відносно новий для нашої держави вид діяльності – фандрайзинг, за допомогою якого можливе залучення коштів для соціальної сфери, соціальних проєктів тощо. Оскільки брак коштів у соціальній сфері є перманентною проблемою нашого часу, то пошук джерел фінансування є основною складовою діяльності соціальних структур. Фандрайзинг у соціальній сфері здійснюється завдяки державним і громадським організаціям, фондам, які мають правові, фінансові та економічні пільги.

Ключові слова: фандрайзинг, фандрайзер, соціальна сфера, спонсор, донор, меценат, некомерційні організації, благодійність.

Розбудова демократичної, правової держави, яка прагне стати частинкою європейського співтовариства безпосередньо пов'язана із змінами у суспільній свідомості. Ці зміни передба-

чають перш за все виховання особистості із справжніми моральними цінностями, здатної творити добро та ставитися до іншої людини, як до найвищої цінності суспільства.

Найвищим проявом культури суб'єкта, його духовності є добродійність, що спрямовує людську активність як на утвердження самоцінності особистості, так і на усвідомлення обов'язків людини перед іншими людьми, Батьківщиною, суспільством. Добродійність є могутнім стимулом для самоствердження людини, що її здійснює, для пошуків шляхів самовдосконалення.

Мотиваційні акценти і зміст благодійництва змінюються, набуваючи особливої якісної визначеності в кожну епоху, але завжди пов'язані з турботою про майбутнє: дітей, націю, культурну спадщину та інші сфери суспільного життя.

Зростання ролі громадянського суспільства, а також благодійних організацій, 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.

Питаннями фандрайзингу у соціальній сфері займалися В.Снігульська, В.Кучереносов, О.Чернявська, О.Лісовець. Разом з тим фандрайзинг є досить новим як для нашої країни напрямком діяльності, тому потребує додаткового дослідження.

Метою статті є окреслення необхідності детального вивчення особливостей фандрайзингу як додаткового засобу соціальної допомоги.

Традиційно соціальна сфера в нашій країні це сфера діяльності держави, яка відповідає за реалізацію соціальної політики. Останнім часом можна з певною упевненістю говорити про помітну роль некомерційних організацій на ринку соціальних послуг і в здійсненні співпраці і фінансової допомоги державним установам соціальної сфери. Реалізація багатьох перспективних ідей та ініціатив за участю некомерційних організацій часто пов'язані з наявністю джерел фінансування. Як правило, кількість ідей і пропозицій у багато разів перевищує фінансові можливості спонсорів, меценатів, донорів.

З пошуком джерел фінансування і реальних донорських засобів, для реалізації соціально орієнтованих і суспільно-значимих проектів стикаються практично усі некомерційні організації і органи місцевого самоврядування, а також різні установи соціальної сфери. Це одвічна проблема, забезпеченості соціально-значимих проектів джерелами безоплатного фінансування, нашою ж на усвідомлену необхідність нормування деякої цілеспрямованої стратегії пошуку засобів організації – фандрайзинга.

Термін *фандрайзинг* походить від англійського fundraising (словосполучення англійських слів fund (кошти, фонди) і raise (підняти, збільшувати)) – залучення ресурсів, коштів. Якщо благодійність – це добровільна та безкорисна допомога тим, хто її потребує, то фандрайзинг слід розглядати як дію, спрямовану на залучення цієї допомоги для тих, хто її потребує. У цьому, власне, і полягає зв'язок між благодійністю і фандрайзингом у контексті суспільних відносин. Принципи благодійності (добровільність і безкорисність) можна застосувати і до фандрайзингу. Принцип добровільності полягає в тому, що суспільно-значима діяльність здійснюється за власним бажанням, а не за чимось наказом. Принцип безкорисності передбачає залучення ресурсів не для власного збагачення, а для вирішення соціальних проблем. Важливо зазначити, що мова йде не лише про залучення, але й про об'єднання ресурсів кількох сторін. Організація, яка займається фандрайзингом, залучає зовнішні ресурси від донорів, спонсорів тощо. Вона вкладає і свої внутрішні ресурси. Такий процес називається мобілізацією внутрішніх благодійних ресурсів (тобто власних).

На основі всього вище сказаного можна додати ще таке визначення фандрайзинга – це добровільна мобілізація внутрішніх та залучення зовнішніх ресурсів для безкорисного здійснення суспільно важливої діяльності.

Галузь фандрайзинга є практично новою для нашої країни сферою діяльності. Вона розвинена, наприклад, у США, де розроблена різноманітна система пільг і заохочень вкладникам в соціальну сферу: комерційним структурам, фондам або приватним особам. Традиції вільного ринку США заохочують філантропію, благодійність. Пошук субсидій або грошових коштів – фандрайзинг – переріс в окрему професійну управлінську галузь. З'явилися першокласні фахівці – фандрайзери, що уміють поповнювати бюджет. Зараз в США більше 50 мільйонів американців надають некомерційному сектору або свій час, або свої гроші.

Термін "фандрайзинг" був запозичений в США, де він використовується багато десятиліть переважно в галузі залучення фінансування в так званий третій сектор. Третій сектор США, що розвивається з кінця XIX, – почала XX ст. і функціонує разом з часткою і державним секторами, об'єднує некомерційні недержавні організації, покликані реалізовувати завдання, що ігноруються приватним і державним секторами. Активний розвиток фандрайзинга в другій половині XX ст. пов'язаний із зростанням ролі третього сектора в США. Питома вага загальної чисельності зайнятих в некомерційному секторі зростає в геометричній прогресії. Новий поштовх розвитку фандрайзинг отримав в США в

1980-і рр. за часів правління Р. Рейгана, коли некомерційна сфера переживала фінансову кризу у зв'язку із скороченням бюджетного фінансування на соціальні цілі. Попри те, що некомерційний сектор США у всі часи більшою мірою орієнтувався на залучені та власні джерела фінансування, ніж на фінансування з боку держави, скорочення прямого і непрямого державного фінансування стало причиною фінансової кризи третього сектора. Фандрайзинг з 1980-х рр. став орієнтуватися на активний перерозподіл ресурсів джерел фінансування з боку фізичних і юридичних осіб, державної і місцевої влади, а також на розробку нових форм притягненого фінансування некомерційних організацій. Окрім традиційних пожертвувань, грантів, благодійних, спонсорських і членських внесків, з'явилися нові форми соціальної допомоги, такі як не оподатковувані муніципальні облигації і резервні внески. З 1980-х рр. фандрайзинг в США остаточно оформився в самостійну управлінську дисципліну. Проте і нині проблемам розвитку фандрайзинга там приділяється підвищена увага. Незважаючи на вихід з кризи 1980-х рр., американський некомерційний сектор знову зіткнувся з серйозними фінансовими проблемами починаючи з середини 1990-х рр. З початку 1990-х рр. спостерігається стійка тенденція зниження темпів зростання пожертвувань з боку населення і комерційного сектора. Таким чином, зниження темпів зростання приватних пожертвувань не в змозі компенсувати скорочення державного фінансування на соціальні потреби.

На сьогоднішній день розвиток фандрайзинга в США пов'язується з активним стимулюванням зростання приватних пожертвувань з боку федеральної влади і влади штатів, передусім за допомогою розширення податкових пільг для донорів. Держава, таким чином, зможе компенсувати скорочення бюджетного фінансування на соціальну сферу зростанням безпосереднього фінансування некомерційних організацій з боку фізичних і юридичних осіб.

Сучасний фандрайзинг в Україні почався в 1990-х роках і розвивався в самих несприятливих для створення національних фондів умовах. Нині в Україні існує декілька десятків вітчизняних фондів, проте вони або підтримуються міжнародними фондами і підпорядковані їх інтересам, або пов'язані з приватним капіталом і є "клубними", або мають дуже незначні матеріальні засоби і видають невелику кількість дрібних грантів. Тому наразі українським соціальним організаціям доводиться орієнтуватися на зарубіжних донорів, найбільш відомі з яких мають предстванництва в Україні.

На сьогодні в нашій країні основними джерелами фінансування є пожертвування від фізичних осіб і гранти від донорських організацій. Але перші розмови про пошук грантів з'явилися близько 15 років тому. Про фандрайзинг в нашій країні дізналися коли з'явилися перші некомерційні організації і перші донори, наприклад: фонд Сороса, TACIS та інші великі зарубіжні фонди. Багато громадських організацій з'явилися завдяки тому, що їх заснували ці фонди. Сьогодні ситуація змінилася. Багато великих зарубіжних фондів вже не так активно співпрацюють з Україною, натомість активізувався вітчизняний бізнес – 80% компаній займаються добродійністю, з'явилися приватні українські фонди і меценати (фонд Віктора Пінчука, фонди "Розвиток України" та "Ефективне управління" (засновник Рінат Ахметов), фонд "Дитячий світ", фонд "Мистецький Арсенал", фонд "Щасливе дитинство", фонд захисту пенсіонерів України, фонд "Соціальне партнерство", фонд соціальної підтримки "Ініціатива" тощо). Але, на жаль, з більшістю зареєстрованих українських фондів, лише незначна їх частина відповідає прийнятному у світі поняттю "фонд": мають власні фінансові ресурси, виділяють гранти і стипендії, управляються опікунськими радами.

Серед низки справжніх українських фондів, значна частина це – фонди місцевого співтовариства. Це окремий вид фондів, які надають гранти та створюються зусиллями місцевого бізнесу, жителями конкретного міста або регіону і що фінансують проекти тільки на території цього співтовариства (наприклад, Полтавський міський благодійний фонд "ДОВІРА", Хмельницький благодійний "Фонд родини Кольгофер").

Попри те, що фонди місцевого співтовариства вже стали надійним і постійним джерелом засобів для місцевих некомерційних організацій у своїх містах, кількість їх поки ще дуже незначна, і,

головне, некомерційні організації з інших територій не можуть сподіватися на фінансування з фондів місцевих співтовариств. Некомерційні організації для ефективного функціонування намагаються притягати додаткові ресурси з благодійних фондів і прибутку комерційних організацій.

Соціальна сфера, як ніяка інша не потребує більше організованого фінансування з позабюджетних фондів, чіткішої і більш професійної організації залучення ресурсів спонсорів, донорів і меценатів. Впровадження і використання технологій фандрайзинга дозволить розширити фінансові та інші можливості установ соціальної сфери і, як наслідок, збільшити ефективність її функціонування.

Становлення фандрайзинга як окремого міждисциплінарного напрямку пов'язано з бурхливим розвитком в останні десятиліття сектора некомерційних організацій. Таким чином, у визначення фандрайзинга необхідно внести ще одне істотне доповнення, а саме: фандрайзинг - це пошук джерел фінансування, необхідних для здійснення діяльності некомерційних організацій, включаючи реалізацію неприбуткових програм і проектів. Фандрайзинг - це забезпечення потоку доходів (у вигляді грошей, часу, товарів, послуг), який дозволив би некомерційним організаціям виконувати свою місію в поточному і подальші роки. Фандрайзинг ґрунтується на визначенні потреб некомерційних організацій та їх задоволенні та може здійснюватися як бізнес, як благодійна і як спонсорська діяльність.

За своєю суттю фандрайзинг мало чим відрізняється від пошуку інвесторів. Відмінності полягають в тому, що інвесторів зазвичай шукають під комерційні проекти, для створення основних фондів, коли віддача від інвестицій передбачається досить тривалий час. Метою інвестора є витягання з проекту прибутку. Фандрайзинг пов'язаний зазвичай з пошуком засобів під некомерційні проекти, які в принципі не можуть бути реалізовані в комерційному режимі і коли випробується брак обігових коштів на реалізацію проектів і програм, не на створення основних фондів, а саме на діяльність. У цьому плані очевидно, що фандрайзинг це технологія, що надзвичайно властива для соціальної сфери.

Фандрайзинг може бути "внутрішнім" і "зовнішнім". У першому випадку розробкою і реалізацією стратегії пошуку фінансування співробітниками некомерційної організації займаються самостійно. У другому випадку - це один з напрямів консалтингової діяльності, коли пошук фінансування здійснюється за допомогою залучення професійних консультантів - фандрайзингів - фандрайзерів. У цій ролі можуть виступати як незалежні експерти, так і спеціалізовані фандрайзингові фірми.

Кожна фандрайзингова компанія має чіткі певні завдання, відповідно до яких виділяються два основні види фандрайзинга. Перший вид фандрайзинга: якщо завдання фандрайзинга зводяться до вступу конкретних засобів під реалізацію соціальних проектів, то цей вид фандрайзинга можна назвати проектним. Проектний фандрайзинг є найбільш зручною формою залучення коштів, як для самої соціальної організації, так і для фінансуючої сторони. Це пояснюється наявністю чіткої мети використання засобів, можливістю залучення значних фінансових джерел при низьких витратах на фандрайзинг, а також отриманням комерційної вигоди від фінансування проекту.

Другий вид фандрайзинга полягає у притягненні засобів на покриття поточних витрат. Такий вид фандрайзинга можна вважати оперативним. Оперативний фандрайзинг є найменш ефективною формою залучення засобів в соціальну сферу, оскільки засоби, що надходять, не мають цільового призначення і акумулюються в її поточному бюджеті. Вони можуть йти на виплату заробітної плати, покриття комунальних і матеріальних витрат, внаслідок чого зникає зацікавленість вкладників в подібному фінансуванні.

Фандрайзинг не може існувати без інших важливих для організації елементів діяльності: стратегічного і поточного планування, публік рилейшенз, активного залучення добровольців-волонтерів тощо.

Фандрайзером є в принципі будь-яка (державна, комерційна, громадська) структура, що з певних причин не має у розпорядженні коштів для деякого заходу, що цікавить, але гарантує його високі результати. Інший варіант: ця структура не хоче вкладати фінансові засоби в проведення заходу, оскільки має в розпорядженні інші ресурси (бартерні послуги, ЗМІ, VIP - контакти), які можуть бути еквівалентні фінансовим вкладенням. 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 спеціалістом фандрайзера в навчальному закладі відповідного напрямку та рівня. Отже, однією із перспектив розвитку фандрайзингу в Україні є необхідність здобуття освіти фандрайзера.

В Україні засновано Інститут професійного фандрайзингу, місією якого є створення середовища для ефективною, прозорою та відповідальною благодійності в Україні шляхом утвердження демократичних стандартів практики фандрайзингу. 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 і співпраця та взаємовигідність від реалізації проектів у здійсненні соціальної політики тощо.

Подолання 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, 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.

Література та джерела

1. Авраменко А. Фандрайзинг: искусство добывать и отдавать деньги / Авраменко А., Аксенов Г. – К.: Планета людей, 2001.
2. Яременко О. Науковий супровід, моніторинг та оцінка ефективності соціальних проектів / Яременко О., Артюх О., Балакірева О. – К.: Державний центр соціальних служб для молоді; Державний інститут проблем сім'ї та молоді, 2002.
3. Рубцов В. Індикатори та моніторинг у муніципальному управлінні / Рубцов В. – К.: Гнозис, 2002.
4. Програма SIGMA. Оцінка впливу як спосіб удосконалення інструментів політики. – К.: Видавничий дім „КМ Академія”, 2002.
5. Пархоменко В. Стратегічне планування розвитку громади. Практичний посібник / Пархоменко В., Прошко В., Мавко П. – Львів: „СПЛОМ”, 2002.
6. Дешко Т. (ред.). Разработка проектов (методические рекомендации). – К.: Міжнародний Альянс по ВІЛ/СНІД, 2002 р.

7. Тюріна О. Пошук та залучення ресурсів для реалізації цільових програм розвитку громад (матеріали семінару) / О. Тюріна, Б. Маслич. – К.: Ресурсний центр „Гурт”, 2001 р.

В статье рассматривается относительно новый для нашего государства вид деятельности – фандрайзинг, с помощью которого возможно привлечение средств для социальной сферы, социальных проектов и тому подобное. Поскольку нехватка средств в сфере социальной является перманентной проблемой нашего времени, то поиск источников финансирования является основной составляющей деятельности социальных структур. Фандрайзинг в сфере социальной осуществляется благодаря государственным и общественным организациям, фондам, которые имеют правовые, финансовые и экономические льготы.

Ключевые слова: фандрайзинг, фандрайзер, социальная сфера, спонсор, донор, меценат, некоммерческие организации, благотворительность.

The author of the article has considered the relatively new for our state type of activity – fundraising by means of which it is possible to bring in money for the social sphere, social projects etc. Because the shortage of facilities in social field is a permanent problem of our time, then a search of sources is the basic constituent of activity of social structures. Fundraising in the social field is realized with state and public organizations, funds that have legal, financial and economic privileges.

Key words: fundraising, fundraiser, social sphere, sponsor, donor, patron of art, noncommercial organizations, charity.