МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ
«УКРАЇНА»
ВІННИЦЬКИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра соціальних технологій

Освітня програма «Соціальна робота»
Спеціальність: 231 «Соціальна робота»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня «магістр»

«ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ФАНДРЕЙЗИНГУ У ГРОМАДСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ»

Здобувач _____ Омельченко Олена Валеріївна
(підпис)

Науковий
керівник _____ д.пед.н., проф. Давиденко Г.В.
(підпис)

Рецензент _____ к.пед.н., доц. Давидюк М.О.
(підпис)

Допущено до захисту
т.в.о. завідувача кафедри соціальних технологій
_____ «___» _____2025 р. Путінцева В.В.
(підпис)

Вінниця – 2025 р.

ЗМІСТ

ВСТУП……... 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОГО СТАНУ ФАНДРАЙЗИНГУ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ ……. 8
1.1 Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій ……. 8
1.2 Принципи та методи фандрайзингу у соціальній сфері ……. 14
1.3 Етичні міркування та вплив технологій на фандрайзинг в соціальній сфері ……... 19
Висновки до розділу 1 ……. 24

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ ПРО ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ У ГРОМАДСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ …… 26
2.1 Організація та методологія дослідження ……. 26
2.2 Результати дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України …… 27
Висновки до розділу 2 ……. 46

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СОЦІАЛЬНОГО ПРОЄКТУ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ ПРО ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ …….. 48
3.1 Зміст та очікувані результати соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» ……. 48
3.2 Бюджетування та планування організаційних заходів реалізації соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» …… 55
Висновки до розділу 3 ……. 60

ВИСНОВКИ ……. 63
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ……. 69
ДОДАТКИ …… 73

ВСТУП

Актуальність теми. У сучасному світі соціальна робота відіграє ключову роль у вирішенні широкого спектра соціальних проблем, від підтримки вразливих груп населення до реагування на кризові ситуації. Фінансування таких ініціатив є критичним аспектом, який безпосередньо впливає на їхню ефективність та стійкість. В цьому контексті фандрайзинг виступає не просто як інструмент залучення коштів, а як стратегічний елемент, що визначає потенціал соціальних програм розширювати свій вплив та адаптуватися до змінюваних потреб спільноти.

Розвиток інструментів фандрайзингу, особливо в умовах швидкого прогресу технологій та змін у соціально-економічному ландшафті, відкриває нові можливості для соціальної роботи. Це стосується не лише залучення фінансових ресурсів, але й розвитку громад, зміцнення партнерств та підвищення обізнаності щодо соціальних питань. Отже, дослідження використання інструментів фандрайзингу є актуальним, оскільки дозволяє оцінити та оптимізувати ці процеси, сприяючи більш ефективній та результативній соціальній роботі.

Вивчення цієї теми набуває особливої важливості у контексті зростаючих соціальних викликів, таких як бідність, нерівність, бездомність, соціальна ізоляція та інші, де потреби значно перевищують наявні ресурси. Адаптація та інновація у фандрайзингу можуть забезпечити більш стабільне та довгострокове фінансування, що дозволить соціальним програмам не лише виживати, але й процвітати, відповідно реагуючи на змінювані потреби суспільства.

Таким чином, актуальність теми зумовлена високою соціальною значущістю фандрайзингу в контексті соціальної роботи, потребою в глибокому розумінні сучасних викликів і можливостей, а також необхідністю розробки ефективних стратегій для забезпечення стійкості та розвитку соціальних служб.

Питання щодо теорії та практики фандрайзингу як інноваційного інструменту тільки починає порушуватися. Наявні публікації присвячені лише окремим аспектам фандрайзингу. Теоретичне підґрунтя цього дослідження склали публікації вітчизняних і зарубіжних дослідників: О. Комаровського, Т. Крупського, С. Куца, І. Мінгазутдінова, А. Соколової та інших.

В науковій літературі фандрайзинг охоплює різні сфери. Б.В. Бусленко, О.В. Лісовець розглядають фандрайзинг у сфері діяльності громадських організацій в Україні. Зокрема, О.В. Лісовець у своїй праці «Теорія і методика роботи з дитячими та молодіжними організаціями України» трактує його як діяльність, «спрямована на забезпечення організації ресурсами, необхідними для реалізації її статутних завдань».

Фандрайзинг як самостійний вид економічної діяльності висвітлюється у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Досить актуальним сьогодні є фандрайзинг і в закладах освіти. С. Воронкова, зокрема, стверджує, що фандрайзинг у науковій діяльності закладів вищої освіти відкриває можливість залучення коштів закладу на проведення досліджень і реалізацію проєктів наукової та організаційної діяльності. Питаннями означеного явища в соціальній сфері займалися О.В. Грабчак, Н.А. Сейко, О.В. Чернявська та ін. Н.А. Сейко, досліджуючи особливості формування практико-орієнтованих умінь майбутніх соціальних педагогів.

Отже, фандрайзинг в соціальній роботі можна трактувати як процес залучення фінансових та інших ресурсів (матеріальних, не матеріальних (людських, інформаційно-методичних, фінансових), які потрібні для реалізації певного соціального проекту або програми з метою вирішення соціальних проблем різних верств населення.

Мета дослідження полягає в детальному аналізі історичного розвитку фандрайзингу як ключового елемента соціальної роботи, вивченні переходу від традиційних методів залучення коштів до інноваційних стратегій у контексті сучасних цифрових технологій. Окрім того, досліджння прагне виявити ключові тенденції та виклики, з якими стикаються професіонали у

сфері фандрайзингу, і визначити перспективи розвитку цієї діяльності у майбутньому.

Для реалізації мети дослідження поставлено і вирішено наступні *завдання*:

- розглянути еволюцію фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій;
- вивчити принципи та методи фандрайзингу у соціальній сфері;
- окреслити етичні міркування та вплив технологій на фандрайзинг в соціальній сфері;
- провести дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України;
- розробити соціальний проєкт щодо підвищення рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

Об'єктом дослідження є процеси фандрайзингу в соціальній роботі, що включають залучення фінансових та інших ресурсів для реалізації соціальних програм і підтримки громадських ініціатив.

Предметом дослідження є рівень обізнаності громадських організацій України про інструменти фандрайзингу та ефективність їх використання у соціальній сфері.

Методологія дослідження базується на аналізі наукової літератури, історичних даних, а також сучасних практик фандрайзингу. В роботі використані порівняльний аналіз, систематизація та узагальнення існуючих підходів до фандрайзингу з акцентом на їх еволюцію та інноваційні аспекти. Емпіричне дослідження проведено з використанням авторського опитувальника «Анкета для збору даних про обізнаність та використання інструментів фандрайзингу серед представників громадських організацій» та інтерв'ю з ключовими особами у сфері громадської діяльності щодо фандрайзингу.

Експериментальна база дослідження: 60 респондентів, що є представниками 25 громадських організацій Вінниччини.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні документи України, офіційні матеріали та документи Державної служби статистики України, наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних авторів, результати опитування громадських організацій України, наукові періодичні видання та інтернет-ресурси.

Практична значущість одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій та конкретного соціального проєкту, спрямованого на підвищення рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу серед громадських організацій України. Впровадження запропонованого проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» надасть громадським організаціям практичні знання та навички для ефективного залучення ресурсів, що сприятиме їхній фінансовій стійкості та підвищенню спроможності надавати підтримку вразливим групам населення. Ця робота може бути використана як основа для навчальних програм і тренінгів з фандрайзингу, а також як рекомендаційний матеріал для організацій, що прагнуть зміцнити свої фандрайзингові можливості та забезпечити сталий розвиток своїх соціальних ініціатив.

Наукова новизна одержаних результатів полягає у комплексному підході до вивчення рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу в громадському секторі України, що поєднує теоретичний аналіз еволюції фандрайзингових методів із практичним дослідженням їхнього застосування. Вперше виявлено специфічні бар’єри, з якими стикаються українські громадські організації при залученні ресурсів, та визначено напрями для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності, зокрема шляхом розробки соціального проєкту, орієнтованого на підвищення фінансової стійкості організацій. Результати роботи також сприяють глибшому розумінню ролі фандрайзингу в соціальній роботі в умовах сучасних економічних та соціальних викликів.

Апробація результатів. Виголошено доповіді на двох конференціях:

1. XXI Всеукраїнська науково-практична конференція «Молодь: освіта, наука, духовність», м. Київ, 2024 р.

2. Міжнародна науково-практична конференція «Реабілітація: фізична, психологічна, соціальна», м. Вінниця, 2024 р.

Публікації. За результатами дослідження опубліковано 1 статтю та 1 тези:

1. Омельченко О.В. Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій. «Ввічливість. Humanitas». № 2. 2024. С. 103-109. фахове видання

2. Омельченко О.В. Стратегічний фандрайзинг у соціальній роботі: принципи, методи та інноваційні підходи для ефективного залучення ресурсів. Збірник матеріалів XXI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Молодь: освіта, наука, духовність». С. 346-349

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (41 найменування), двох додатків. У тексті дипломної роботи вміщено 4 таблиці і 14 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СУЧАСНОГО СТАНУ ФАНДРАЙЗИНГУ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

1.1 Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій

Фандрайзинг, як інтегральна частина соціальної роботи, пройшов значний шлях розвитку, відображаючи зміни в суспільних умовах, економічних реаліях та соціальних цінностях. Його еволюція може бути висвітлена через кілька ключових історичних етапів:

І. Етап. Ранні форми філантропії

Давні цивілізації (Стародавній Єгипет, Рим, Греція): фандрайзинг у своїй первісній формі часто асоціювався з релігійними або благодійними даруваннями. Багатії та знатні особи надавали підтримку менш забезпеченим, фінансували громадські заходи, будівництво храмів і пам'ятників.

ІІ. Етап. Середньовіччя та Ренесанс

Заснування госпіталів та благодійних інститутів: у цей період з'явилися госпіталі, приюти, сиротинці та інші благодійні установи, які фінансувалися за рахунок приватних пожертвувань, церков та монастирів.

ІІІ. Етап. Просвітництво і промислова революція

Зародження сучасної благодійності (18-19 століття): розвиток промисловості та міського життя призвів до зростання соціальних проблем, що стимулювало розвиток організованої благодійної діяльності. Філантропія стала більш структурованою, з'явилися спеціалізовані благодійні організації.

IV. Етап. Розквіт професійного фандрайзингу (20 століття)

Післявоєнний період (після Першої та Другої світових воєн): Значні суспільні зміни, потреби відновлення після воєн сприяли інтенсифікації благодійної діяльності. Благодійні фонди, які з'явилися, почали використовувати більш систематизовані підходи до залучення коштів.

Розвиток некомерційного сектору (60-70-ті роки 20 століття): Суспільні рухи, спрямовані на захист прав громадян, навколишнього середовища та інших соціальних питань, призвели до зростання числа некомерційних організацій і, відповідно, потреби в професійному фандрайзингу.

V. Етап. ра цифровізації та глобалізації у фандрайзингу (кінець 20 - початок 21 століття).

Глобалізація та цифрова революція: з появою інтернету та соціальних медіа фандрайзинг увійшов у нову еру. Онлайн-платформи для краудфандингу, соціальні мережі та електронні платежі революціонізували збір коштів, роблячи його більш доступним, швидким і ефективним.

Професіоналізація фандрайзингу: фандрайзинг став визнаною професією з власними стандартами, етичними кодексами та освітніми програмами. Організації почали впроваджувати більш стратегічні та даними підкріплені підходи до залучення коштів.

Кожен з цих етапів відіграв важливу роль у формуванні сучасного розуміння фандрайзингу як важливої частини соціальної роботи, де залучення ресурсів служить не лише для підтримки поточних потреб, але й для стратегічного розвитку організацій та вирішення довготривалих соціальних викликів.

Термін «фандрайзинг» було запозичено у США, де він використовується багато десятиліть переважно в області залучення фінансування в так званий «третій сектор», що розвивається з кінця XIX - початку XX ст. і покликаний реалізовувати завдання, які ігнорувалися приватним і державним секторами. З 1980-х рр. фандрайзинг в США остаточно оформився у самостійну управлінську дисципліну.

Американське поняття фандрайзинг (fundraising), як нерідко це трапляється з англомовними економічними термінами, не має адекватного перекладу на українську мову. Складний термін «фандрайзинг» утворений із двох англійських слів – fund (фонд, кошти) і rising (підвищення, поліпшення становища, надбавка до зарплати). Дослівно це підвищення грошових коштів,

а за змістом – пошук грошей. Зрозуміло, що мова йде про додаткове фінансування, про взаємодію з фондами, за допомогою яких поліпшується ситуація в тій чи іншій сфері людської життєдіяльності [19]. Цей термін з'явився у англомовному вжитку в першій половині 20 століття і з часом став широко використовуватися в контексті некомерційної діяльності, де головною метою є залучення фінансових ресурсів для підтримки соціальних, культурних, освітніх, наукових та інших проєктів.

Американський дослідник Джон Баглі визначає фандрайзинг як мобілізацію ресурсів для діяльності; процес збору добровільних внесків у вигляді грошей або інших ресурсів від пожертвувань приватних осіб, компаній, благодійних фондів [1].

Снігульська В. трактує фандрайзинг наступним чином: « це добровільна мобілізація внутрішніх та залучення зовнішніх ресурсів для безкорисного здійснення суспільно важливої діяльності» [29].

Мінгазутдінов І.О. розглядає фандрайзинг як комплексну систему заходів по залученню ресурсів для реалізації некомерційних проектів [15].

Крупський Т. у своїх працях зазначає, що фандрайзинг виступає як діяльність по залученню ресурсів для реалізації соціально значимих проблем та підтримки неприбуткових організацій [11].

На основі праць українських та зарубіжних науковців ми об’єднали визначення фандрайзингу за трьома основними напрямками: традиційне, сучасне та всебічне.

Традиційне визначення: Фандрайзинг – це процес залучення ресурсів, зокрема грошей, від індивідуальних донорів, компаній, благодійних фондів або урядових організацій для підтримки некомерційних ініціатив або конкретних соціальних проєктів.

Сучасне визначення: Фандрайзинг – це стратегічна діяльність, яка включає планування, організацію та виконання ініціатив, спрямованих на залучення фінансових ресурсів та інших видів підтримки, використовуючи

різноманітні методи та підходи, включаючи прямі звернення, гранти, спеціальні заходи та кампанії.

Всебічне визначення: Фандрайзинг – це комплексна діяльність, яка об'єднує стратегії залучення ресурсів, взаємодію з донорами, створення та підтримку відносин з зацікавленими сторонами, а також планування та реалізацію кампаній зі збору коштів. Вона вимагає розуміння мотивації донорів, ефективного комунікаційного плану та чіткої стратегії використання зібраних ресурсів для досягнення місії організації.

Таблиця 1.1

Порівняння визначень поняття «фандрайзинг»

Критерій	**Традиційне визначення**	**Сучасне визначення**	**Всебічне визначення**
Сфера застосування	Зосереджене на залученні грошових коштів.	Охоплює залучення фінансових ресурсів та інших видів підтримки за допомогою різноманітних методів.	Включає широкий спектр діяльностей: залучення ресурсів, взаємодія з донорами, стратегічне планування, реалізація кампаній.
Стратегічна складова	Фокус на самому процесі збору коштів.	Підкреслюється необхідність стратегічного планування та організації ініціатив.	Включає розробку та виконання комплексних стратегій, що об'єднують різні аспекти фандрайзингу та вимагають глибокого аналізу, планування та взаємодії.
Взаємодія з донорами	Не виражено явно.	Включає ініціативи, спрямовані на залучення фінансових ресурсів, але не фокусується безпосередньо на відносинах з донорами.	Включає створення та підтримку відносин з донорами, що є ключовим для забезпечення їхньої довгострокової підтримки. Детально описує процеси ідентифікації, залучення, та збереження донорів.
Основна мета	Збір коштів для підтримки конкретних проектів або ініціатив.	Залучення ресурсів через різноманітні методи для підтримки різних проектів та програм.	Комплексний підхід до залучення ресурсів, що включає стратегічне планування, ефективне управління відносинами з донорами, та відповідальне використання ресурсів для досягнення місії організації.

Порівняння визначень дає змогу зробити наступні висновки:

- Традиційне визначення зосереджене переважно на фінансовому аспекті, тоді як сучасне і всебічне визначення охоплюють ширший спектр ресурсів та стратегій.
- Сучасне та всебічне визначення підкреслюють стратегічний підхід, в той час як традиційне більше сфокусоване на самому процесі збору коштів.
- Всебічне визначення включає в себе розвиток відносин з донорами та зацікавленими сторонами, що є ключовим аспектом для забезпечення довгострокової підтримки.

Найбільш повним та актуальним визначенням на нашу думку є наступне: Фандрайзинг – це комплексна, стратегічно орієнтована діяльність, яка включає ідентифікацію, залучення, та збереження донорів шляхом розробки та виконання різноманітних кампаній та ініціатив зі збору ресурсів. Вона вимагає глибокого розуміння цінностей та потреб донорів, ефективної комунікації місії організації, та чіткої відповідальності за використання зібраних коштів у відповідності з метою та цілями організації.

Фандрайзинг став активно розвиватися в Україні в 1990-х і на початку 2000-х років у зв'язку з розширенням некомерційного сектору. Оскільки їхня діяльність була спрямована не на отримання прибутку, а на розв'язання соціально значущих проблем, залучення коштів на їхню діяльність стало актуальним питанням. Фандрайзинг – це спеціально організований процес залучення ресурсів (передусім коштів) для некомерційних організацій, благодійних фондів або соціально значущих програм.

На сьогодні сектор громадських організацій та благодійності отримав значний розвиток в наслідок широкомасштабної війни в Україні, саме це призвело до уваги та необхідності розгляду фандрайзингу. Зростаюча увага до теми використання інструментів фандрайзингу у соціальній роботі, особливо в умовах війни в Україні, може бути пояснена кількома ключовими факторами:

1. Підвищення гостроти соціальних потреб. Війна призводить до масштабних гуманітарних криз, зокрема, збільшення числа внутрішньо переміщених осіб, потреб у реабілітації поранених, допомозі біженцям, відновленні зруйнованої інфраструктури та психологічній підтримці постраждалого населення. Все це вимагає значних ресурсів, які можуть бути залучені через ефективний фандрайзинг.

2. Збільшення міжнародної підтримки. У контексті війни, існує зростаюча солідарність та готовність до допомоги з боку міжнародної спільноти. Фандрайзинг стає ключовим інструментом для мобілізації цих ресурсів, забезпечуючи критично необхідну фінансову, матеріальну, технічну та експертну підтримку.

3. Потреба в адаптації до швидко змінюваних умов. Військові конфлікти створюють динамічне і непередбачуване середовище, де потреби можуть змінюватися швидко та радикально. Фандрайзинг дозволяє організаціям соціальної роботи бути гнучкими та оперативними у залученні ресурсів, необхідних для негайної реакції на нові виклики.

4. Використання інноваційних технологій у фандрайзингу. Сучасні технології, зокрема онлайн платформи для збору коштів, соціальні медіа та мобільні додатки, надають унікальні можливості для залучення коштів на велику відстань, дозволяючи міжнародній спільноті легко підтримувати Україну.

5. Зростаюча роль громадського сектору. У воєнний час традиційні механізми допомоги можуть бути перевантажені або неефективні, тому громадські організації та ініціативи набувають особливого значення в наданні невідкладної допомоги та підтримці населення. Фандрайзинг є вирішальним для забезпечення їхньої діяльності.

6. Зміцнення внутрішньої солідарності та самодопомоги. Війна спонукає до об'єднання громадянського суспільства, активізуючи внутрішні ресурси та потенціал для самодопомоги. Фандрайзинг стимулює локальні ініціативи та сприяє розвитку культури філантропії та волонтерства.

У цих умовах, фандрайзинг не просто спосіб залучення фінансових ресурсів, а стратегічний інструмент, що сприяє стійкості, адаптивності та ефективності соціальної роботи в екстремальних умовах, що склалися внаслідок війни в Україні.

Всебічний аналіз еволюції фандрайзингу в контексті соціальної роботи, продемонстрував його перехід від традиційних методів збору коштів до адаптації передових стратегій у цифрову еру. Значне місце у дослідженні зайняли історичні зміни в методах фандрайзингу, які еволюціонували відповідно до потреб суспільства і впливу технологічного прогресу. Розвиток фандрайзингу відображає більш широкі соціокультурні зміни, що сталися в суспільстві протягом різних історичних періодів, і підкреслює роль цієї діяльності у зміцненні соціальної сфери та забезпеченні ресурсами для вирішення соціальних викликів.

Цифровізація та глобалізація відкрили нові горизонти для фандрайзингових стратегій, розширюючи можливості залучення ресурсів і водночас ставлячи нові виклики перед професіоналами у цій галузі. Стратегічний підхід до фандрайзингу, що включає інноваційні технології, ефективну комунікацію з донорами та відповідальне управління залученими ресурсами, є ключовим для досягнення успіху в цій сфері.

1.2 Принципи та методи фандрайзингу у соціальній сфері

Фандрайзинг є ключовим елементом у ресурсному забезпеченні організацій, особливо тих, що працюють у галузі благодійності, освіти, культури, соціальних служб та інших сферах некомерційної діяльності. Ефективний фандрайзинг ґрунтується на дотриманні основних принципів, які забезпечують його успішність та сталість:

- Прозорість і відкритість. Фандрайзинг повинен проводитися в атмосфері повної прозорості. Організація має чітко комунікувати свої цілі, способи використання зібраних коштів, а також регулярно звітувати про

результати своєї діяльності. Це допомагає збудувати довіру з донорами та забезпечити їхню довгострокову підтримку.

- Етика. Фандрайзинг повинен відповідати високим етичним стандартам. Це означає уникнення будь-яких форм обману, тиску чи неправдивої інформації. Організаціям важливо забезпечувати, щоб процес залучення коштів був чесним та відповідав всім законодавчим нормам і стандартам.

- Взаємовідносини з донорами. Важливим аспектом фандрайзингу є розвиток і підтримка стійких відносин з донорами. Це передбачає індивідуальний підхід, вдячність за підтримку, регулярне інформування про успіхи та досягнення, а також залучення донорів до діяльності організації.

- Стратегічний підхід. Ефективний фандрайзинг вимагає добре продуманої стратегії, яка враховує цілі організації, потреби цільової аудиторії, а також актуальні ринкові умови. Стратегія повинна включати чіткий план дій, цілі збору коштів та методи їх досягнення.

- Диверсифікація джерел фінансування. Не слід покладатися лише на один канал залучення коштів. Ефективний фандрайзинг передбачає комбінацію різних методів і джерел, включаючи приватних донорів, гранти, корпоративне партнерство, масові заходи, онлайн-кампанії тощо.

- Адаптивність та інноваційність. Уміння швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та впроваджувати інноваційні підходи є важливими для успішного фандрайзингу. Організації повинні бути відкритими до нових ідей, технологій та методів залучення ресурсів.

- Фокус на місії організації. Усі зусилля у сфері фандрайзингу повинні бути тісно пов'язані з місією та цілями організації. Залучені кошти мають спрямовуватися на реалізацію конкретних проєктів або програм, які відповідають основній меті організації.

Дотримання цих принципів є фундаментом для створення ефективної, сталої та відповідальної фандрайзингової стратегії, яка сприяє досягненню довгострокових цілей організації та забезпечує її фінансову стабільність.

Фандрайзинг у соціальній сфері відіграє ключову роль у забезпеченні ресурсами різноманітних програм та ініціатив, спрямованих на підтримку вразливих категорій населення, покращення соціальних умов та вирішення нагальних проблем суспільства. У сучасному світі, де фінансування державних програм часто є обмеженим, залучення додаткових ресурсів стає критично важливим для успішної реалізації соціальних проєктів.

Методи фандрайзингу включають широкий спектр стратегій, таких як пожертвування, гранти, спонсорство, краудфандинг та інші, кожна з яких має свої особливості та переваги. Пожертвування залучають кошти від індивідуальних донорів та організацій, гранти надаються фондами та урядовими програмами для підтримки конкретних ініціатив, спонсорство включає партнерство з бізнесом, а краудфандинг використовує силу колективної підтримки через онлайн-платформи. Кожен з цих методів може бути ефективно використаний для залучення необхідних ресурсів, залежно від специфіки проекту та цільової аудиторії.

Таблиця 1.2

Методи фандрайзингу в соціальній сфері

Метод	Опис	Приклади
Пожертвування	Залучення коштів від індивідуальних донорів та організацій.	Прямі пожертвування, благодійні внески
Гранти	Фінансування від фондів та урядових програм для підтримки конкретних ініціатив.	Гранти від міжнародних організацій, державні гранти
Спонсорство	Партнерство з бізнесом, де компанії надають фінансову підтримку в обмін на маркетингові переваги.	Корпоративні спонсорські програми
Краудфандинг	Залучення коштів через колективну підтримку онлайн на спеціалізованих платформах.	Kickstarter, GoFundMe, Indiegogo
Членські внески	Регулярні внески від членів організації в обмін на певні переваги або участь в діяльності.	Членські внески в клубах, асоціаціях
Фандрейзингові заходи	Організація спеціальних подій для збору коштів.	Благодійні вечори, аукціони, концерти

Метод	Опис	Приклади
Партнерські програми	Співпраця з іншими організаціями для спільного залучення ресурсів.	Спільні проекти з НУО, партнерські програми
Онлайн-кампанії	Використання цифрових платформ та соціальних медіа для залучення коштів.	Кампанії в соцмережах, електронні розсилки
Програми лояльності	Залучення коштів через програми, що стимулюють регулярні внески.	Програми регулярних внесків
Продаж товарів/послуг	Фінансування через продаж продукції або послуг.	Благодійні магазини, соціальне підприємництво
Фінансові інструменти	Використання інвестицій та фінансових механізмів для отримання доходів.	Соціальні облігації, імпакт-інвестиції

Пожертвування – це залучення коштів від індивідуальних донорів та організацій. Це можуть бути одноразові або регулярні внески, що спрямовуються на підтримку певних проектів чи загальної діяльності організації. Пожертвування можуть надходити у вигляді грошових коштів, матеріальних цінностей або послуг.

Гранти – це фінансування від фондів та урядових програм для підтримки конкретних ініціатив. Гранти надаються на конкурсній основі та вимагають підготовки детального проектного опису та звітності щодо використання коштів. Гранти можуть бути цільовими (для реалізації конкретного проєкту) або операційними (для підтримки загальної діяльності організації).

Спонсорство – це партнерство з бізнесом, де компанії надають фінансову підтримку в обмін на маркетингові переваги. Спонсори можуть отримувати рекламу своєї продукції або послуг на заходах, організованих організацією, або в її публікаціях. Спонсорство може бути короткостроковим (на один захід) або довгостроковим (постійна співпраця).

Краудфандинг – залучення коштів через колективну підтримку онлайн на спеціалізованих платформах. Краудфандинг дозволяє залучити велику кількість дрібних внесків від широкої аудиторії. Успіх кампанії залежить від здатності організації зацікавити потенційних донорів і забезпечити прозорість використання зібраних коштів.

Членські внески – регулярні внески від членів організації в обмін на певні переваги або участь в діяльності. Члени організації можуть отримувати

ексклюзивний доступ до подій, публікацій або інших ресурсів організації. Членські внески допомагають створити стабільний фінансовий потік для організації.

Фандрейзингові заходи – організація спеціальних подій для збору коштів. Такі заходи можуть включати благодійні вечори, аукціони, концерти, спортивні події та інші активності. Основною метою є залучення коштів через продаж квитків, проведення аукціонів або залучення спонсорів.

Партнерські програми – співпраця з іншими організаціями для спільного залучення ресурсів. Партнерські програми дозволяють об'єднати зусилля та ресурси для досягнення спільних цілей. Це може включати обмін досвідом, спільні проекти або проведення заходів.

Онлайн-кампанії – використання цифрових платформ та соціальних медіа для залучення коштів. Онлайн-кампанії дозволяють організаціям досягти широкої аудиторії за короткий час. Важливо забезпечити активне залучення аудиторії та регулярне оновлення інформації про хід кампанії.

Програми лояльності – це залучення коштів через програми, що стимулюють регулярні внески. Такі програми можуть пропонувати донорам різні бонуси або винагороди за регулярні внески. Програми лояльності допомагають створити стабільний фінансовий потік для організації.

Продаж товарів/послуг – фінансування через продаж продукції або послуг. Організації можуть продавати товари, створені учасниками програм, або надавати послуги, що відповідають їх місії. Це дозволяє не тільки залучати кошти, але й підвищувати обізнаність про діяльність організації.

Фінансові інструменти – використання інвестицій та фінансових механізмів для отримання доходів. Організації можуть використовувати соціальні облігації, імпакт-інвестиції або інші фінансові інструменти для залучення коштів. Це дозволяє залучати великі інвестиції для реалізації значущих соціальних проектів. Приклади: соціальні облігації, імпакт-інвестиції.

Методи фандрайзингу в соціальній сфері є різноманітними та багатогранними, кожен з яких має свої особливості та переваги. Пожертвування, гранти, спонсорство, краудфандинг, членські внески та інші методи дозволяють залучати необхідні ресурси для підтримки соціальних проєктів та ініціатив. Кожен метод підходить для різних ситуацій та потреб, і їхнє ефективне поєднання може забезпечити стабільне фінансування організації.

Успішний фандрайзинг залежить від здатності організації адаптувати свої стратегії до умов ринку, залучати широку аудиторію та будувати міцні партнерські стосунки з донорами та спонсорами. Використання цифрових технологій та соціальних медіа відкриває нові можливості для залучення коштів, роблячи процес більш доступним і прозорим. Важливо також забезпечити відповідальне та ефективне використання залучених ресурсів, що підвищить довіру до організації та сприятиме її подальшому розвитку.

1.3 Етичні міркування та вплив технологій на фандрайзинг в соціальній сфері

Фандрайзинг у соціальній сфері не тільки передбачає ефективне залучення ресурсів, але й вимагає дотримання високих етичних стандартів. Це важливо для забезпечення довіри з боку донорів, бенефіціарів та широкої громадськості. Основні етичні аспекти фандрайзингу включають прозорість, відповідальність перед донорами та бенефіціарами, а також управління конфліктом інтересів (рис. 1.1).

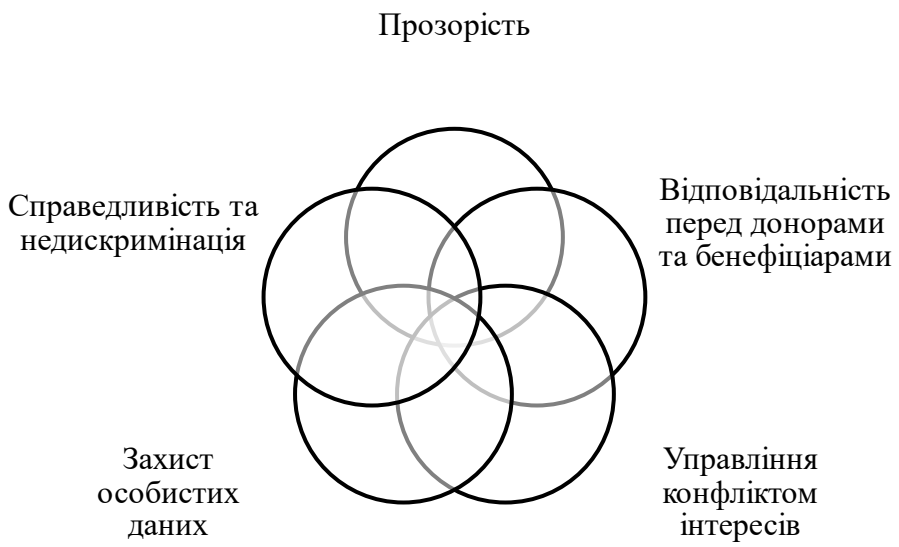


Рис. 1.1 Етичні складові фандрайзингу в соціальній сфері

Прозорість у фандрайзингу означає відкритість та доступність інформації про те, як організація залучає та використовує кошти. Організації повинні регулярно звітувати про свої фінансові надходження та витрати, а також про результати та вплив реалізованих проектів. Це допомагає донорам зрозуміти, куди спрямовуються їхні внески та як вони допомагають досягати соціальних цілей. Прозорість також включає відкритість у відносинах з донорами, чітке інформування про потреби та очікування, а також про будь-які можливі ризики чи проблеми.

Відповідальність перед донорами та бенефіціарами передбачає чесність, повагу та дотримання зобов'язань. Організації повинні забезпечувати, щоб зібрані кошти використовувалися відповідно до заявлених цілей та проектів. Важливо дотримуватися етичних норм у зборі коштів, не використовувати маніпулятивні чи оманливі методи. Крім того, організації повинні враховувати інтереси та потреби бенефіціарів, забезпечуючи, що їхня діяльність дійсно приносить користь і відповідає реальним потребам громади.

Конфлікт інтересів може виникати, коли особисті або фінансові інтереси співробітників або керівників організації впливають на прийняття рішень. Для забезпечення етичної діяльності необхідно розробити політики та процедури

для виявлення, запобігання та управління конфліктами інтересів. Це може включати регулярні декларації про відсутність конфлікту інтересів, розробку кодексів етики та проведення навчань для персоналу. Важливо, щоб усі зацікавлені сторони знали про ці політики та дотримувалися їх.

Організації, які займаються фандрайзингом, часто збирають особисті дані донорів та бенефіціарів. Важливо забезпечити захист цих даних відповідно до законодавства та етичних стандартів. Це включає конфіденційність, безпеку зберігання та використання даних лише з дозволу власників.

Фандрайзингова діяльність повинна здійснюватися з дотриманням принципів справедливості та недискримінації. Це означає, що організації повинні забезпечувати рівні можливості для всіх осіб та груп, незалежно від їхнього соціального, економічного чи культурного статусу. Збір та розподіл коштів повинні відбуватися без упереджень і дискримінації.

Загалом, дотримання етичних стандартів у фандрайзингу є критично важливим для забезпечення довіри та підтримки з боку донорів і бенефіціарів. Прозорість, відповідальність перед зацікавленими сторонами та ефективне управління конфліктами інтересів сприяють створенню стійких та надійних фандрайзингових практик, що забезпечують довгостроковий успіх соціальних проектів.

Сучасні технології суттєво змінили підхід до фандрайзингу, зробивши цей процес більш ефективним, доступним та інклюзивним. Інтернет, соціальні медіа, мобільні додатки та інші цифрові платформи відкрили нові можливості для залучення коштів, розширили аудиторію донорів і значно підвищили прозорість та підзвітність фандрайзингових кампаній (рис. 1.2).

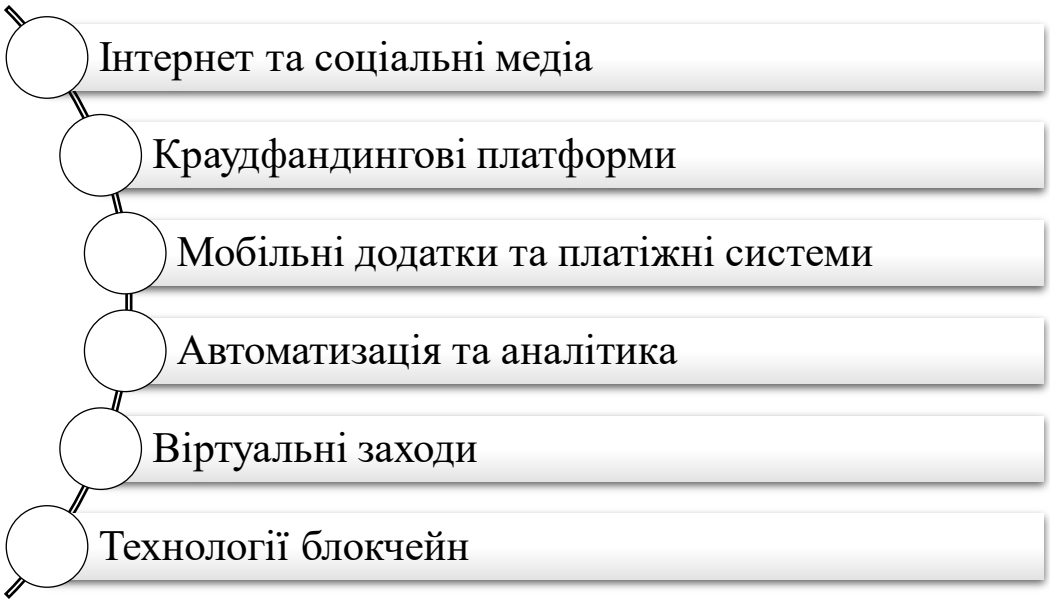


Рис. 1.2 Сучасні технології фандрайзингу у соціальній сфері

Одним з найзначніших впливів технологій на фандрайзинг є використання інтернету та соціальних медіа. Ці платформи дозволяють організаціям досягати глобальної аудиторії, залучати кошти через онлайн-кампанії та проводити інформаційні кампанії з мінімальними витратами. Соціальні мережі, такі як Facebook, Twitter, Instagram, дозволяють не тільки залучати донорів, але й підтримувати з ними постійний зв'язок, повідомляти про результати кампаній та дякувати за внески. Завдяки соціальним медіа можна швидко розповсюджувати інформацію про нові проекти та активності, залучаючи широку аудиторію.

Краудфандинг став одним з найпопулярніших методів фандрайзингу завдяки таким платформам, як Kickstarter, GoFundMe, Indiegogo та інші. Ці платформи дозволяють організаціям і окремим ініціаторам проектів залучати кошти від великої кількості дрібних донорів. Краудфандинг також сприяє підвищенню прозорості процесу залучення коштів, оскільки донори можуть відслідковувати хід кампанії та бачити результати своїх внесків.

Мобільні додатки та платіжні системи, такі як PayPal, Venmo, Apple Pay та Google Wallet, спростили процес пожертвувань, зробивши його швидким та зручним. Донори можуть робити внески в будь-який час та з будь-якого місця,

використовуючи свої мобільні пристрої. Це особливо важливо для залучення молодого покоління донорів, яке активно використовує мобільні технології у повсякденному житті.

Сучасні технології дозволяють автоматизувати багато аспектів фандрайзингових кампаній, що значно підвищує їхню ефективність. CRM-системи (Customer Relationship Management) допомагають організаціям відслідковувати взаємодії з донорами, керувати базами даних та аналізувати поведінку донорів для більш цілеспрямованого підходу. Інструменти аналітики дозволяють оцінювати ефективність кампаній, ідентифікувати найбільш успішні стратегії та оптимізувати процеси для досягнення кращих результатів.

З розвитком технологій, фандрейзингові заходи також перейшли у віртуальний формат. Вебінари, онлайн-аукціони, віртуальні марафони та інші події дозволяють залучати донорів без географічних обмежень. Віртуальні заходи також знижують витрати на організацію та проведення подій, забезпечуючи при цьому високу залученість учасників.

Використання блокчейн-технологій у фандрайзингу відкриває нові можливості для забезпечення прозорості та безпеки фінансових транзакцій. Блокчейн дозволяє відслідковувати кожен внесок, гарантуючи, що кошти використовуються за призначенням. Це підвищує довіру донорів та сприяє залученню нових внесків.

Узагальнюючи, можна сказати, що сучасні технології значно розширили можливості фандрайзингу, зробивши його більш доступним, прозорим та ефективним. Використання інтернету, мобільних додатків, соціальних медіа, краудфандингових платформ та інших цифрових інструментів дозволяє організаціям залучати більше коштів, підтримувати тісний зв'язок з донорами та реалізовувати свої проекти на більш високому рівні.

Висновки до розділу 1

Фандрайзинг у соціальній сфері пройшов значний шлях еволюції, від традиційних методів до сучасних стратегій, інтегруючи новітні технології та високі етичні стандарти. На початкових етапах фандрайзинг був тісно пов'язаний з релігійними та благодійними даруваннями, але з часом набув більш організованих форм у періоди Середньовіччя, Ренесансу та Просвітництва. Промислова революція та суспільні зміни 20-го століття призвели до професіоналізації фандрайзингу, створення спеціалізованих благодійних організацій та впровадження систематичних підходів до залучення коштів.

Сучасні принципи та методи фандрайзингу в соціальній сфері акцентують на прозорості, етиці, стратегічному підході та диверсифікації джерел фінансування. Прозорість і відповідальність перед донорами та бенефіціарами є ключовими елементами, які сприяють зміцненню довіри та підтримки з боку громадськості. Різноманітність методів фандрайзингу, таких як пожертвування, гранти, спонсорство, краудфандинг та інші, дозволяє організаціям ефективно залучати необхідні ресурси, підтримуючи реалізацію соціальних проектів та програм.

Вплив технологій на фандрайзинг є надзвичайно значущим. Інтернет, соціальні медіа, мобільні додатки та цифрові платформи значно розширили можливості збору коштів, зробивши його більш доступним, швидким та прозорим. Технології дозволяють організаціям досягати глобальної аудиторії, автоматизувати процеси збору коштів та забезпечувати високий рівень підзвітності. Водночас, сучасний фандрайзинг вимагає дотримання високих етичних стандартів, управління конфліктами інтересів та захисту особистих даних донорів і бенефіціарів.

Таким чином, фандрайзинг у соціальній сфері сьогодні є комплексним, стратегічно орієнтованим процесом, що інтегрує історичні традиції, сучасні методи та передові технології. Він вимагає високого рівня етичності та

відповідальності, а також здатності організацій адаптуватися до змін та використовувати нові можливості для забезпечення стійкого розвитку та ефективної реалізації соціальних ініціатив.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ ПРО ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ У ГРОМАДСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

2.1 Організація та методологія дослідження

Фандрайзинг є невід'ємною частиною діяльності громадських організацій, що дозволяє їм залучати необхідні ресурси для реалізації своїх проєктів та програм. У контексті сучасних соціальних, економічних та політичних викликів, з якими стикається Україна, ефективне використання інструментів фандрайзингу стає особливо важливим. Для забезпечення успіху в залученні фінансових ресурсів, громадські організації повинні бути добре обізнані про різні методи та стратегії фандрайзингу. Дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України допоможе виявити сильні та слабкі сторони існуючих підходів, а також окреслити шляхи для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності.

Метою даного дослідження є вивчення рівня обізнаності та використання інструментів фандрайзингу серед громадських організацій в Україні. Дослідження передбачає аналіз знань та практичного досвіду представників громадських організацій щодо залучення фінансових ресурсів через різні канали, включаючи гранти, пожертвування, краудфандинг, спонсорство та інші методи.

Завдання дослідження:

- Визначити рівень обізнаності громадських організацій про різні інструменти фандрайзингу.
- Дослідити практичний досвід використання цих інструментів у діяльності громадських організацій.
- Виявити основні труднощі та бар'єри, з якими стикаються громадські організації при залученні фінансових ресурсів.

- Окреслити можливі шляхи підвищення ефективності фандрайзингової діяльності в громадському секторі.

Для досягнення поставленої мети та виконання завдань дослідження буде використано кілька методів, зокрема:

1. Анкетування представників громадських організацій з метою збору даних про їхню обізнаність та використання інструментів фандрайзингу.
2. Інтерв'ю з ключовими особами у сфері громадської діяльності для глибшого розуміння проблем та можливостей фандрайзингу.
3. Аналіз документів та звітів громадських організацій для оцінки результатів фандрайзингової діяльності.

Результати дослідження нададуть цінну інформацію про поточний рівень обізнаності про інструменти фандрайзингу серед громадських організацій України. Це допоможе визначити, які з інструментів є найбільш популярними та ефективними, а також виявити прогалини у знаннях та навичках, які необхідно заповнити для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності. На основі отриманих даних можна буде розробити рекомендації для покращення підготовки та підтримки громадських організацій у сфері фандрайзингу.

Дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України є важливим кроком до підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів. Результати дослідження допоможуть окреслити стратегії для зміцнення фандрайзингової діяльності, що сприятиме стійкому розвитку громадських організацій та реалізації важливих соціальних проєктів в Україні.

2.2 Результати дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України

На першому етапі дослідження було проведено анкетування представників громадських організацій з метою збору даних про їхню

обізнаність та використання інструментів фандрайзингу. Для цього було розроблено авторський опитувальник (Додаток А), який містить 12 питань поділених на 3 логічних блоки:

I. Основна інформація

II. Обізнаність про фандрайзинг

III. Використання інструментів фандрайзингу

В анкетуванні взяли участь 60 респондентів, що є представниками 25 громадських організацій Вінниччини.

Найбільша кількість досліджуваних громадських організацій функціонують у сфері соціальної допомоги та освіти. Структуру організацій за сферами діяльності подано нарис. 2.1

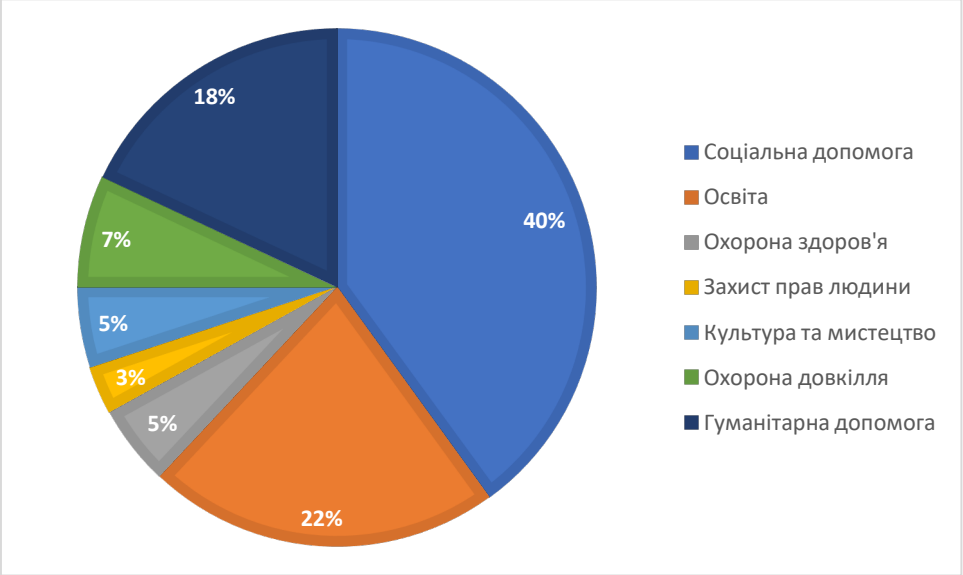


Рис. 2.1 Структура досліджуваних організацій за сферами діяльності

Згідно зі структурою організацій за сферами діяльності, найбільшу частку займають організації, що надають соціальну допомогу – 40%. Це свідчить про значну потребу в соціальній підтримці, особливо в умовах сучасних викликів. На другому місці – освітні організації, які становлять 22%. Такий розподіл підкреслює важливість освітніх ініціатив та підготовки кадрів для подальшого розвитку суспільства.

Інші сфери діяльності мають меншу частку: гуманітарна допомога охоплює 18% організацій, що є показником нагальної потреби в матеріальній підтримці населення. Охорона здоров'я та культура з мистецтвом мають по 5% кожна, вказуючи на помірний рівень їх розвитку в порівнянні з іншими сферами. Охорона довкілля становить 7%, а захист прав людини – 3%, що свідчить про обмеженість ресурсів у цих напрямках або менш інтенсивне їх використання.

За тривалістю існування можна побачити, що багато організацій з'явились за останні 1-3 роки (рис. 2.2).

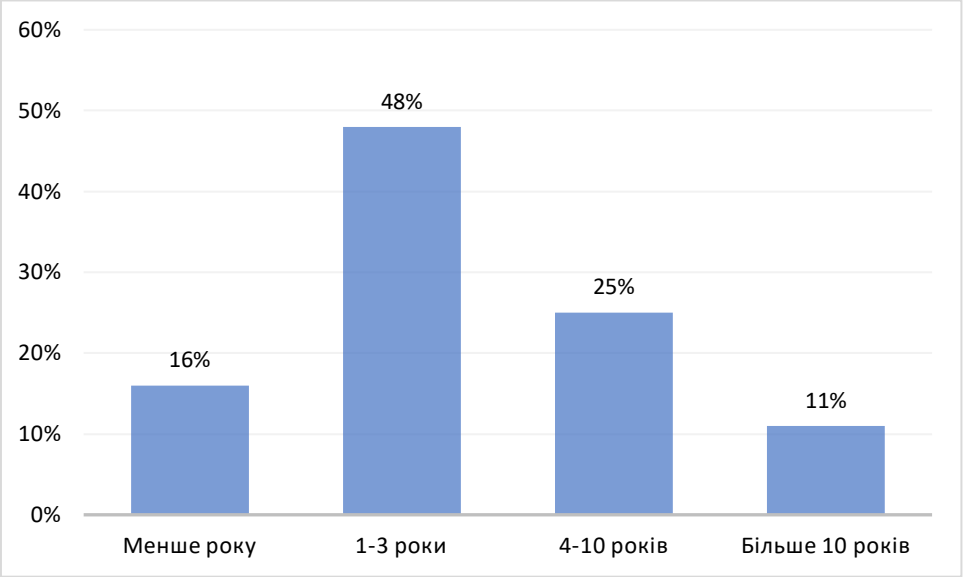


Рис. 2.2 Структура досліджуваних організацій за тривалістю існування

Аналізуючи тривалість існування громадських організацій, можна відзначити, що переважна більшість (48%) діє впродовж 1-3 років. Це свідчить про активний розвиток нових ініціатив та швидку адаптацію громадського сектору до потреб суспільства. Така тенденція вказує на динамічність та гнучкість новостворених організацій, які намагаються оперативно реагувати на актуальні виклики.

Організації, що існують менше року, складають 16%, що також підтверджує постійний притік нових ініціатив у громадському секторі. Водночас, 25% організацій мають триваліший досвід – від 4 до 10 років, а ще

11% працюють понад 10 років. Це вказує на стійкість та стабільність деяких організацій, які впродовж років зуміли утримати свої позиції та адаптуватися до змін.

Загальна оцінка обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій має наступний вигляд (рис. 2.3):

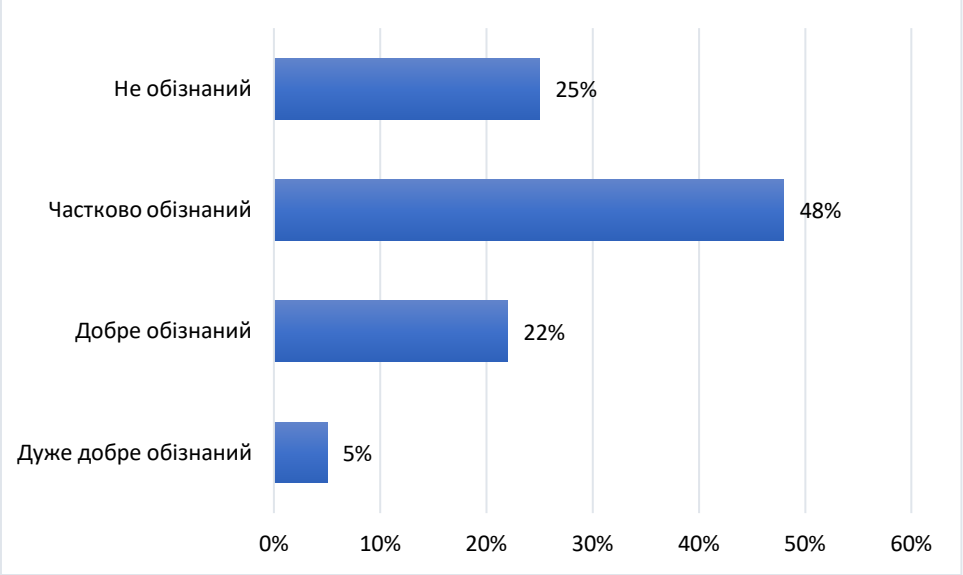


Рис. 2.3 Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій

Рівень обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій показує, що більшість з них мають лише часткове уявлення про цей процес – 48%. Це вказує на те, що для багатьох організацій фандрайзинг залишається складною сферою, яка потребує додаткового навчання та підтримки. Лише 22% організацій добре обізнані з цією діяльністю, а дуже добре її розуміє лише 5% опитаних, що свідчить про наявність обмеженої кількості експертів у цій сфері.

Крім того, значна частка організацій (25%) взагалі не обізнана з фандрайзингом. Це вказує на недостатню поінформованість та потенційні бар’єри у залученні ресурсів, що може обмежувати їх розвиток та ефективність. Таким чином, підвищення рівня знань про фандрайзинг та

надання відповідних тренінгів могло б сприяти більш активному залученню ресурсів та зростанню спроможності організацій.

Подальший аналіз рівня обізнаності про фандрейзинг проведено у розрізі сфери діяльності організацій (рис. 2.4):

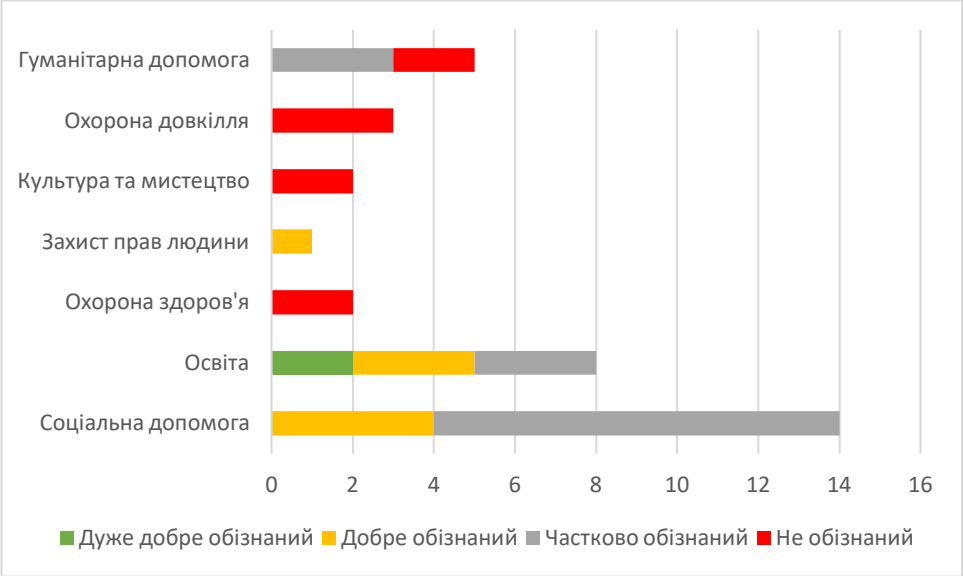


Рис. 2.4 Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій в залежності від сфери функціонування

Аналіз обізнаності про фандрайзинг у розрізі сфер діяльності організацій показує, що найвищий рівень обізнаності спостерігається серед організацій, які займаються соціальною допомогою: 4 організації дуже добре обізнані, а ще 10 мають добрий рівень знань. Це свідчить про те, що у цій сфері існує активна практика залучення ресурсів, ймовірно, через високу потребу в постійній підтримці вразливих груп населення. Освітні організації також демонструють відносно високий рівень обізнаності, хоча здебільшого він залишається частковим.

Водночас у сферах охорони здоров'я, культури та мистецтва, а також охорони довкілля спостерігається значна нестача обізнаності про фандрайзинг. У цих сферах всі організації, представлені в аналізі, частково або зовсім не обізнані з фандрайзингом, що може обмежувати їхню здатність залучати ресурси. Схожа ситуація спостерігається в сфері гуманітарної

допомоги, де більшість організацій мають лише часткову або відсутню обізнаність. Це вказує на потребу в цілеспрямованому навчанні з фандрайзингу, особливо у менш активних у цій сфері галузях.

Далі наведено аналіз рівня обізнаності про фандрейзинг у розрізі терміну існування організацій (рис. 2.5):

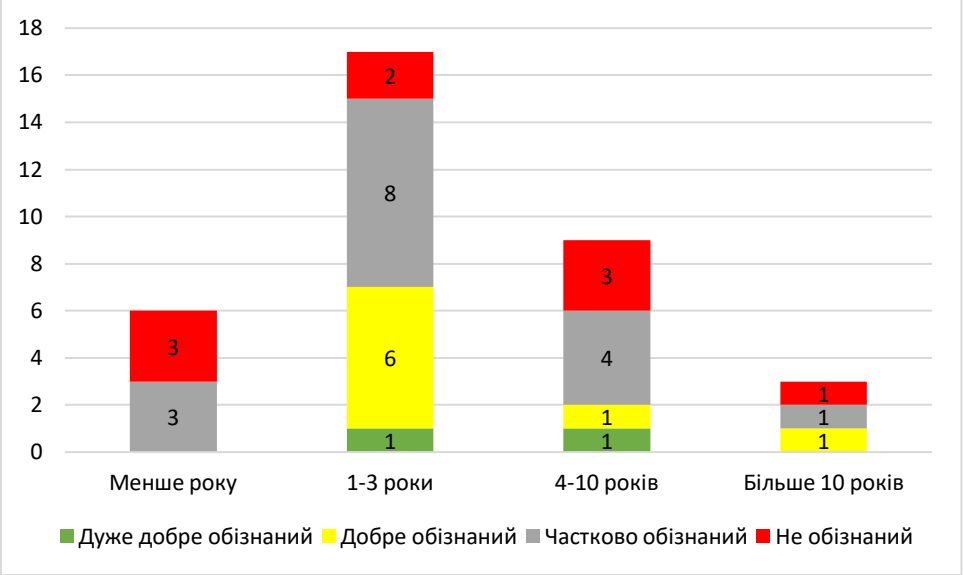


Рис. 2.5 Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій в залежності від терміну існування

Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг за тривалістю існування організацій показує, що новостворені організації (менше року) переважно мають часткову або зовсім відсутню обізнаність про фандрайзинг: 3 організації частково обізнані, а ще 3 – не обізнані взагалі. Це свідчить про те, що нові ініціативи часто стикаються з труднощами у залученні ресурсів через брак досвіду. Організації, які існують 1-3 роки, демонструють трохи вищий рівень обізнаності: 6 із них добре обізнані, 8 – частково обізнані, але 2 організації все ще не мають знань у цій сфері.

Серед більш сталих організацій (4-10 років) та тих, що існують більше 10 років, обізнаність залишається обмеженою. Лише по одній організації з цих категорій добре обізнані з фандрайзингом, тоді як більшість мають часткову або відсутню обізнаність. Це вказує на те, що навіть із часом не всі організації

встигають розвинути навички фандрайзингу, що може бути пов'язано як із нестачею спеціалізованого навчання, так і з обмеженими можливостями у сфері залучення ресурсів.

Важливим елементом аналізу обізнаності про фандрайзинг є аналіз рівня участі представників організації у навчальних заходах з питань фандрайзингу (рис. 2.6):

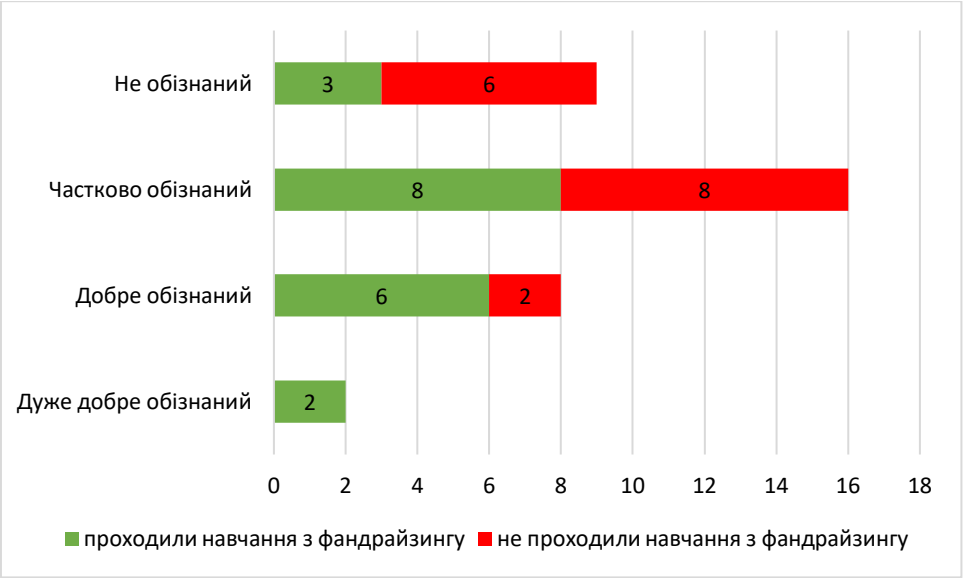


Рис. 2.6. Аналіз рівня участі представників організації у навчальних заходах з питань фандрайзингу

Аналіз обізнаності про фандрайзинг у розрізі участі в навчальних заходах свідчить, що організації, представники яких проходили спеціалізоване навчання з фандрайзингу, демонструють вищий рівень обізнаності. Зокрема, 2 організації з цієї групи дуже добре обізнані, а ще 6 – добре обізнані з фандрайзингом. Водночас, навіть серед тих, хто проходив навчання, більшість має лише часткову обізнаність (8 організацій), а ще 3 не змогли розвинути знання до належного рівня. Це свідчить про важливість подальшого навчання та практичного закріплення знань.

Організації, які не брали участь у навчальних заходах з фандрайзингу, демонструють нижчий рівень обізнаності. Лише 2 з них добре обізнані, тоді як більшість (8) мають лише часткове уявлення, а 6 організацій зовсім не обізнані

в цій сфері. Це підкреслює прямий зв'язок між участю в навчанні та рівнем обізнаності, а також необхідність активнішого залучення організацій до освітніх заходів для підвищення ефективності фандрайзингових ініціатив.

Подальший аналіз базується на вивченні рівня використання інструментів фандрайзингу. Найбільш поширені інструменти фандрайзингу, що використовують в своїй діяльності досліджувані підприємства наведено на рис. 2.7.

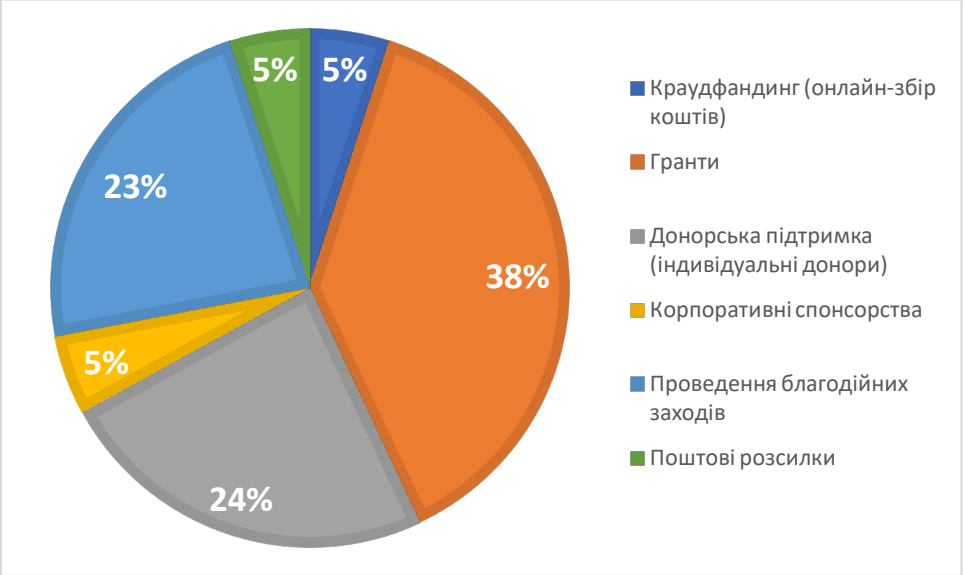


Рис. 2.7 Найбільш поширені інструменти фандрайзингу, що використовують в своїй діяльності досліджувані підприємства

Аналіз використання інструментів фандрайзингу показує, що найпопулярнішим методом серед досліджуваних організацій є залучення грантів, що охоплює 38% випадків. Це свідчить про те, що більшість організацій вважає грантову підтримку найбільш стабільним і надійним джерелом фінансування. Донорська підтримка від індивідуальних донорів (24%) і проведення благодійних заходів (23%) також є важливими елементами фандрайзингової стратегії, що підкреслює роль особистих і суспільних ініціатив у залученні ресурсів.

Інші інструменти, такі як краудфандинг, корпоративні спонсорства та поштові розсилки, використовуються значно рідше (по 5% кожен). Це може

вказувати на обмежену кількість організацій, що мають досвід або ресурси для їх ефективного застосування. Зокрема, низький рівень використання корпоративних спонсорств та поштових розсилок може бути обумовлений потребою в більш складних навичках комунікації та маркетингу, які не всі організації мають можливість розвивати.

Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу наведено на рис. 2.8.



Рис. 2.8 Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу

Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу, свідчить, що найбільшою проблемою є нестача знань та навичок у цій сфері. Цю перешкоду відзначили представники 30 організацій, що вказує на необхідність підвищення кваліфікації та проведення спеціалізованих освітніх заходів. Ще однією суттєвою проблемою є відсутність часу та ресурсів для фандрайзингу, про що повідомили 25 організацій. Це підкреслює, що фандрайзинг вимагає значних зусиль, яких часто не вистачає через обмеженість людських або фінансових ресурсів.

Відсутність контактів з потенційними донорами також є значною перешкодою (25 організацій), що вказує на потребу у налагодженні мережі та

ефективній комунікації. Інші труднощі, такі як конкуренція з іншими організаціями (10) та недовіра з боку донорів (14), свідчать про високий рівень змагання за фінансування та необхідність посилення прозорості та комунікаційних стратегій для зміцнення довіри. В цілому, ці фактори вимагають комплексного підходу до розвитку фандрайзингових навичок і стратегій для підвищення ефективності залучення ресурсів.

Під час опитування 90% (45 представників різних організацій) зазначили, що зацікавлені в участі у тренінгах або семінарах з фандрайзингу. Найбільш цікавими темами тренінгів та семінарів з фандрайзингу було зазначено наступні (рис. 2.9).

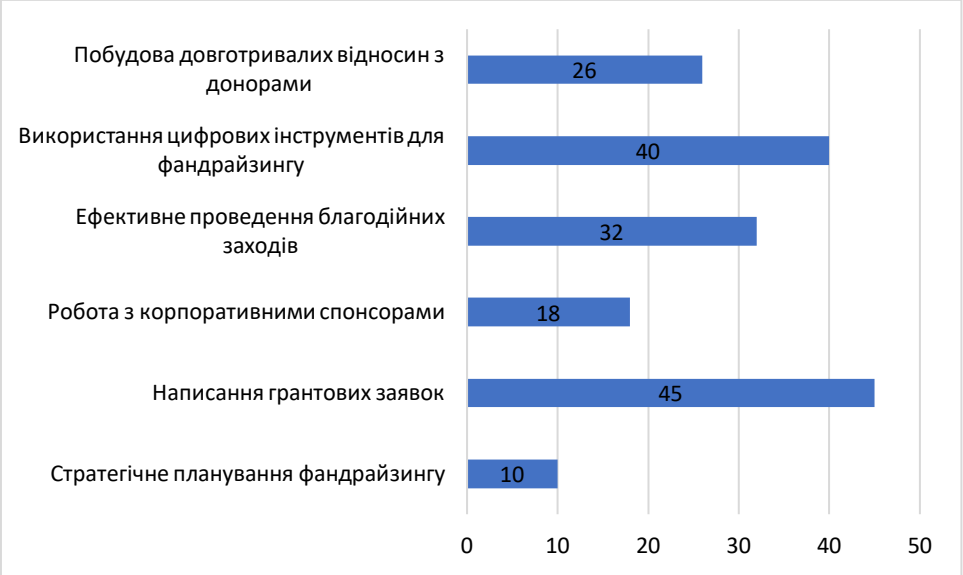


Рис. 2.9 Найбільш запитувані теми щодо участі у тренінгах та семінарах з фандрайзингу

Результати опитування показують високий рівень зацікавленості організацій у покращенні навичок фандрайзингу: 90% опитаних (45 представників) висловили бажання брати участь у тренінгах та семінарах. Це свідчить про готовність організацій інвестувати час у навчання, аби підвищити свою ефективність у залученні ресурсів. Така зацікавленість створює можливості для розвитку більш потужного та кваліфікованого фандрайзингового середовища.

Найбільш популярною темою навчання є написання грантових заявок, яку зазначили 45 респондентів. Це вказує на те, що більшість організацій вважає грантову підтримку основним інструментом залучення фінансування. Другою за популярністю темою є використання цифрових інструментів для фандрайзингу (40 представників), що підкреслює важливість онлайн-стратегій у сучасному фандрайзингу, особливо в умовах швидкого розвитку технологій.

Інші популярні теми включають ефективне проведення благодійних заходів (32 представники) та роботу з корпоративними спонсорами (18 представників). Це свідчить про прагнення організацій розширювати можливості залучення коштів через різноманітні канали. Водночас побудова довготривалих відносин з донорами (26 представників) також залишається важливою, підкреслюючи необхідність не лише залучення, але й утримання донорів для стійкого фінансування організацій.

Останнім етапом опитування ми проаналізували найбільш зручний формат отримання знань з фандрайзингу для представників досліджуваних організацій (рис. 2.10).

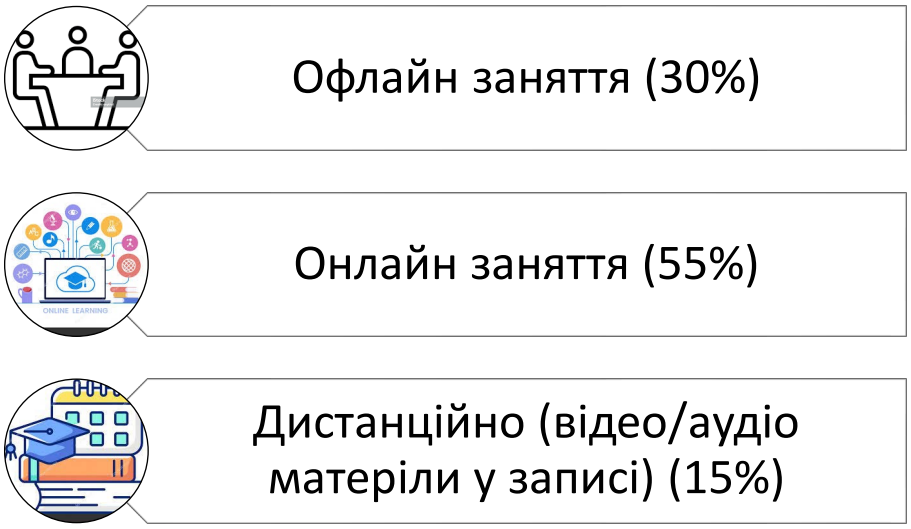


Рис. 2.10. Найбільш зручний формат отримання знань з фандрайзингу

Аналіз найбільш зручних форматів отримання знань з фандрайзингу показує, що більшість представників організацій надають перевагу онлайн-

заняттям – цей формат вибрали 55% опитаних. Це вказує на популярність онлайн навчання, яке забезпечує гнучкість у виборі часу і місця для навчання, особливо в умовах сучасних цифрових технологій. Онлайн-формат також може бути економічно вигіднішим та легше доступним для учасників з різних регіонів.

Трохи менша частка опитаних (30%) віддає перевагу офлайн-заняттям, що вказує на цінність особистого спілкування, можливість обговорення кейсів та практичних завдань безпосередньо з тренерами. Водночас 15% респондентів відзначили, що їм зручно отримувати знання дистанційно через відео- чи аудіоматеріали у записі, що підкреслює потребу в матеріалах, які можна переглядати у зручний час. Це свідчить про різноманітні уподобання серед учасників, що вимагає адаптації освітніх програм під різні потреби організацій.

Загальний аналіз обізнаності та використання фандрайзингу серед досліджуваних організацій свідчить про наявність різних рівнів знань і практик у цій сфері. Більшість організацій мають часткове уявлення про фандрайзинг (48%), тоді як лише незначна частка добре або дуже добре обізнана з цим процесом. Така ситуація свідчить про потребу в більш активному навчанні та підвищенні кваліфікації, що підтверджується значною зацікавленістю в участі у тренінгах і семінарах (90% респондентів).

Рівень обізнаності про фандрайзинг також варіюється залежно від сфери діяльності організацій. Найбільшу обізнаність демонструють організації, що займаються соціальною допомогою та освітою, тоді як у сферах охорони здоров’я, культури та охорони довкілля фандрайзингові знання залишаються обмеженими. Це вказує на потребу в цілеспрямованій підтримці та навчанні, особливо для організацій, що працюють у менш активних у фандрайзингу галузях.

Тривалість існування організацій також впливає на рівень обізнаності. Новостворені організації (менше року) стикаються з найбільшою кількістю труднощів у цій сфері, тоді як організації з досвідом від 1 до 3 років

демонструють трохи вищий рівень знань. Навіть серед організацій, які існують понад 10 років, рівень обізнаності залишається неоднорідним, що підкреслює потребу в постійному розвитку фандрайзингових навичок.

Використання інструментів фандрайзингу також є неоднорідним: найчастіше застосовуються гранти, індивідуальні донори та благодійні заходи. Натомість корпоративні спонсорства, краудфандинг та поштові розсилки використовуються значно рідше, що може бути обумовлено відсутністю спеціалізованих навичок або досвіду. Це підкреслює необхідність різноманітності у підходах до фандрайзингу та використання сучасних цифрових інструментів.

Серед основних труднощів, з якими стикаються організації, виділяють нестачу знань і навичок, відсутність ресурсів та контактів з донорами. Конкуренція з іншими організаціями та недовіра з боку донорів також створюють бар'єри для ефективного залучення ресурсів. Це вказує на потребу в комплексному підході до розвитку фандрайзингової діяльності, який включає навчання, побудову партнерських зв’язків та прозорість у комунікаціях.

Більшість опитаних організацій вважають найбільш зручним форматом навчання онлайн-заняття, які забезпечують гнучкість та доступність. Проте значна частка респондентів все ще віддає перевагу офлайн-формату, який дозволяє ефективніше спілкуватися з тренерами та колегами. Це свідчить про потребу у комбінованих формах навчання, які враховують різноманітні потреби учасників та сприяють кращому засвоєнню знань.

Наступним етапом дослідження було проведення інтерв'ю з ключовими особами у сфері громадської діяльності для глибшого розуміння проблем та можливостей фандрайзингу.

До проведення інтерв'ю було залучено представників трьох Громадських організацій Вінниччини: ГО «Соціальна перспектива», ГО Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих малозахищених категорій молоді «Паросток» та ГО «Інноваційна ДІЯ».

Результати інтерв'ю з представниками трьох громадських організацій Вінниччини дозволили краще зрозуміти поточний стан фандрайзингу в регіоні, виявити основні проблеми та можливості для розвитку цієї сфери. Ключовими висновками стали наступні аспекти:

1. Різний рівень обізнаності. Представники організацій підтвердили, що рівень обізнаності щодо фандрайзингу серед персоналу варіюється. У деяких організаціях існує базове розуміння стратегій залучення коштів, але загалом спостерігається нестача глибоких знань та навичок, особливо щодо використання сучасних цифрових інструментів. Учасники також відзначили потребу в постійному навчанні, яке було б орієнтоване на практичні аспекти залучення ресурсів.

2. Основні інструменти фандрайзингу. Найбільш поширеними інструментами, які використовують організації, є подання грантових заявок, організація благодійних заходів та робота з індивідуальними донорами. Менш активно використовуються краудфандинг та корпоративні спонсорства, оскільки, на думку респондентів, ці методи вимагають більшої підготовки і ресурсів. Деякі організації зазначили, що для успішної роботи з корпоративними партнерами необхідні міцні мережеві зв’язки та ефективна комунікаційна стратегія.

3. Навчання з фандрайзингу. Більшість респондентів підтвердили, що вони або їхні колеги проходили навчання з фандрайзингу, причому найбільш корисними були курси з написання грантових заявок та використання цифрових інструментів. Учасники також зазначили, що отримані знання сприяли успіху деяких фандрайзингових кампаній, але вказали на необхідність більш глибокого вивчення стратегічного планування та побудови довготривалих відносин з донорами.

4. Основні труднощі. Серед найпоширеніших труднощів під час фандрайзингу представники зазначили обмеженість часу та ресурсів, високу конкуренцію з іншими організаціями, а також відсутність контактів з донорами. Інші проблеми включають відсутність довіри з боку потенційних

донорів, особливо у випадках, коли організації не можуть продемонструвати достатню прозорість або успішні результати попередніх кампаній.

5. Використання цифрових інструментів. Деякі організації активно використовують цифрові інструменти, такі як соціальні мережі та платформи для краудфандингу, для залучення коштів та взаємодії з донорами. Однак ефективність цих методів обмежується недостатніми знаннями у сфері цифрового маркетингу, що вказує на потребу у спеціалізованих тренінгах та консультаціях.

6. Плани на майбутнє. Учасники висловили зацікавленість у впровадженні нових інструментів фандрайзингу, таких як автоматизація комунікацій з донорами, створення мобільних додатків для збору коштів та застосування більш інноваційних підходів до проведення благодійних заходів. Також було зазначено, що важливо покращувати партнерство з місцевою владою та бізнесом для більшого залучення ресурсів.

7. Рекомендації для покращення фандрайзингу. Серед ключових пропозицій для покращення ситуації у фандрайзингу респонденти відзначили необхідність створення регіональних мереж для обміну досвідом та контактами, організацію регулярних тренінгів з основних тем фандрайзингу та активізацію співпраці між різними секторами для підвищення рівня довіри до громадських організацій.

На останньому етапі нашого дослідження було проведено аналіз документів та звітів громадських організацій для оцінки результатів фандрайзингової діяльності.

В основу аналізу лягли публічні звіти ГО «Соціальна перспектива» та ГО Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих малозахищених категорій молоді «Паросток».

В розрізі теми нашого дослідження найбільш цікавим було провести структурний аналіз надходжень зазначених організацій. Цей аналіз надасть змогу проаналізувати фактичний стан джерел надходжень організацій та

зробити висновок щодо ефективного використання інструментів фандрайзингу.

Результати звіту про використання коштів ГО «Соціальна перспектива» [30] показали, що у 2023 році структура доходів громадської організації була переважно сформована за рахунок гуманітарної допомоги, яка склала 11 601 221 грн, що становить значну частку загальних надходжень. Іншим важливим джерелом фінансування були грантові кошти у розмірі 1 741 960 грн, тоді як інші доходи, що включають, ймовірно, додаткові або непередбачені джерела, становили 624 710 грн. (рис. 2.11).



Рис. 2.11 Структура доходів ГО «Соціальна перспектива» у 2023 році

Такий розподіл доходів свідчить про те, що громадська організація «Соціальна перспектива» значною мірою покладається на гуманітарну допомогу як основне джерело фінансування. Це може вказувати на недостатнє використання або обмежене знання інших інструментів фандрайзингу, які могли б розширити джерела доходів і зменшити залежність від гуманітарної допомоги. Порівняно невелика частка грантових коштів та інших доходів може означати, що організації варто активніше працювати над залученням додаткових фінансових ресурсів, наприклад, через краудфандинг,

корпоративні партнерства або інші види грантів, що допомогло б стабілізувати фінансову базу та забезпечити сталість діяльності.

Загальні доходи ГО Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих малозахищених категорій молоді «Паросток» у 2023 році склали – 2902028,58 грн [4]. Структуру доходів наведено на рис. 2.12.

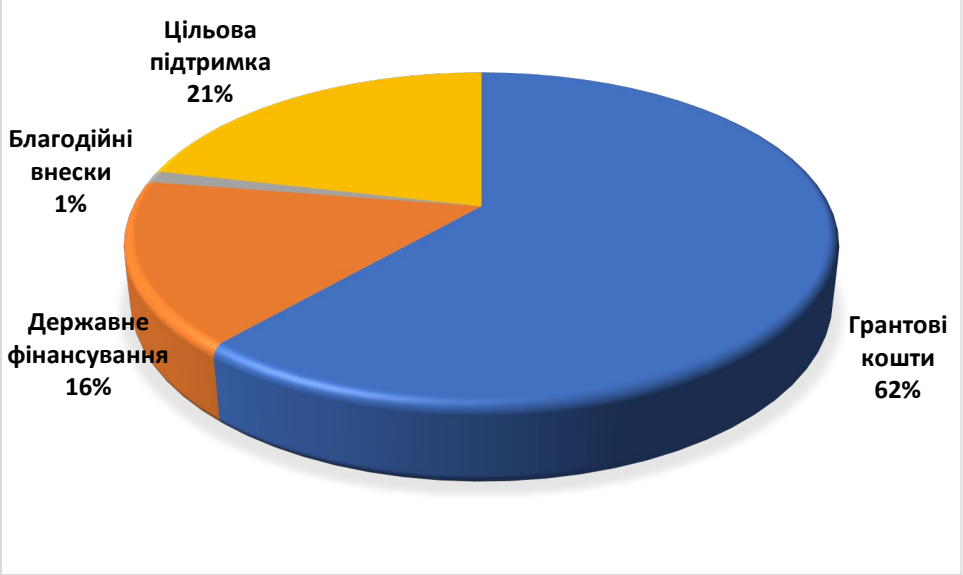


Рис. 2.11 Структура доходів ГО Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих малозахищених категорій молоді «Паросток» у 2023 році

У 2023 році загальні доходи ГО «Паросток» склали 2 902 028,58 грн. Основну частину доходів, 1 782 494 грн, організація отримала за рахунок грантових коштів, що свідчить про активну участь у конкурсах та програмному фінансуванні. Державне фінансування становило 467 168 грн, що є значним внеском, поряд із цільовою підтримкою у розмірі 619 039 грн. Благодійні внески, на які припадає лише 33 325 грн, складають незначну частку, що може вказувати на потенціал для залучення більшої підтримки від громадськості та благодійників у майбутньому.

Такий розподіл доходів свідчить про достатньо обізнану і структуровану стратегію ГО «Паросток» щодо фандрайзингу, особливо в частині залучення грантових коштів, які становлять основну частину фінансування. Це вказує на

те, що організація вміло користується можливостями конкурсного фінансування, демонструючи здатність успішно залучати ресурси для реалізації своїх проектів. Наявність державного фінансування та цільової підтримки також підкреслює здатність організації співпрацювати з державними структурами та донорами. Однак невелика частка благодійних внесків може вказувати на необхідність посилення роботи з громадськістю та розвиток стратегій залучення приватних донорів і благодійників, що могло б урізноманітнити джерела доходів та зменшити залежність від грантових коштів.

Для покращення обізнаності про інструменти фандрайзингу організаціям можна рекомендувати наступні кроки:

1. Розвиток краудфандингу та збір благодійних внесків. Оскільки організації мають низький рівень благодійних внесків, їм варто активніше розвивати цей напрямок. Можна впровадити регулярні кампанії збору коштів у соціальних мережах, співпрацювати з платформами краудфандингу та звернутися до місцевих громадських і благодійних ініціатив для поширення інформації та залучення донорів.

2. Навчання з грантрайтингу. Організаціям може знадобитися додаткове навчання з пошуку та написання грантових заявок, щоб розширити перелік донорів і грантових програм, до яких вони можуть звернутися.

3. Співпраця з бізнесом. Варто налагодити зв’язки з приватним сектором для створення партнерських програм. Багато компаній прагнуть до соціальної відповідальності, і партнерство з такими організаціями може бути вигідним для обох сторін. Це може включати спонсорство, спільні проєкти або благодійні заходи.

4. Залучення членських внесків та добровільних пожертв. Організації можуть розглянути варіант запровадження членських внесків або регулярних добровільних пожертв від своїх прихильників. Це допоможе створити стабільну фінансову основу і зміцнити зв’язок із громадою, яка підтримує їхню діяльність.

5. Цільова реклама та просування. Використання цифрових інструментів для цільової реклами та просування своїх ініціатив може допомогти в залученні нових донорів. Організації можуть інвестувати в розробку маркетингових стратегій для більшого охоплення потенційних благодійників та залучення громадськості.

6. Вивчення міжнародних фандрайзингових практик. Організаціям варто звернути увагу на міжнародні практики фандрайзингу, такі як залучення коштів через партнерство з іноземними донорами, участь у міжнародних конференціях, форумах, що можуть дати змогу розширити мережу контактів і дізнатися про нові фінансові можливості.

Ці кроки допоможуть організаціям диверсифікувати джерела фінансування, знизити залежність від одного-двох основних джерел і покращити фінансову стабільність та стійкість у довгостроковій перспективі.

Реалізація заходів з підвищення обізнаності про інструменти фандрайзингу найбільш доречна у форматі соціального проєкту, оскільки забезпечує системний підхід до досягнення фінансової стійкості та розвитку організації. Соціальний проєкт дозволяє організації чітко визначити цілі та завдання, побудувати послідовний план дій, а також залучити експертів, які можуть поділитися сучасними знаннями та методиками з фандрайзингу. Це дозволить розвинути необхідні навички та знання для освоєння нових джерел фінансування, таких як краудфандинг, партнерські програми з бізнесом, державне фінансування тощо. Таким чином, організація зможе поступово зменшити залежність від одного-двох основних джерел доходів і забезпечити більш стабільне фінансове становище.

Соціальний проєкт також створює можливості для залучення додаткових ресурсів та партнерської підтримки. Завдяки публічному характеру соціальних проєктів, організація може отримати фінансування на реалізацію проєкту з боку грантодавців, державних установ або приватного сектора. Крім того, успішна реалізація проєкту з підвищення обізнаності у фандрайзингу підвищує репутацію організації в очах донорів і громадськості,

демонструючи її готовність розвиватися, вчитися і зміцнювати власну фінансову незалежність. Це не лише сприяє стабільності в короткостроковій перспективі, але й створює основу для стійкого розвитку та самодостатності в майбутньому.

Висновки до розділу 2

Результати дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу в громадському секторі України вказують на те, що значна частина організацій має обмежене уявлення про ефективні методи залучення фінансування, що обмежує їхню фінансову стабільність і можливості розвитку. Проведений аналіз показав, що більшість організацій лише частково обізнані з фандрайзингом, і це впливає на їхню здатність залучати різноманітні джерела фінансування, необхідні для стабільної діяльності. Високий рівень зацікавленості у тренінгах та освітніх програмах із фандрайзингу свідчить про готовність громадських організацій розвиватися та підвищувати свої знання для ефективнішого залучення ресурсів.

Дослідження виявило певні відмінності у рівні обізнаності серед організацій залежно від їхньої сфери діяльності та тривалості існування. Найвищий рівень знань про фандрайзинг продемонстрували організації, що займаються соціальною допомогою та освітою, що зумовлено більшою потребою у фінансуванні та стабільній підтримці для таких напрямків діяльності. Натомість організації, що працюють у сферах культури, охорони здоров’я та довкілля, здебільшого мають нижчий рівень обізнаності, що обмежує їхні можливості для залучення ресурсів і вказує на потребу в спеціалізованій підтримці та навчанні.

Значна частина організацій також вказує на труднощі з пошуком донорів та налагодженням довготривалих партнерських відносин. Серед основних проблем, що перешкоджають ефективному фандрайзингу, були виділені нестача часу та ресурсів, висока конкуренція за гранти та інші види підтримки,

а також відсутність контактів з потенційними донорами. Ці фактори свідчать про необхідність розвитку мережевих зв’язків, створення партнерських програм із бізнесом та іншими секторами, що може забезпечити стабільнішу фінансову базу для громадських ініціатив.

Аналіз найбільш поширених інструментів фандрайзингу показав, що більшість організацій покладаються на грантові програми, донорські внески та благодійні заходи. Інші інструменти, такі як краудфандинг, корпоративне спонсорство та поштові розсилки, використовуються значно рідше, що може бути зумовлено браком спеціальних навичок або ресурсів для їхньої реалізації. Це свідчить про необхідність розширення фандрайзингових стратегій, включаючи освоєння сучасних цифрових інструментів, що дозволить диверсифікувати джерела фінансування та підвищити фінансову стійкість організацій.

Отримані результати також підкреслили роль освітніх заходів для підвищення обізнаності про фандрайзинг. Представники організацій, які проходили навчання з фандрайзингу, демонструють вищий рівень обізнаності та активніше застосовують отримані знання на практиці. Це вказує на необхідність регулярного проведення тренінгів, семінарів і курсів, орієнтованих на практичні аспекти залучення фінансування. Особливо важливими є теми написання грантових заявок, роботи з цифровими інструментами та побудови стійких відносин із донорами.

Загалом, дослідження показало, що для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності в громадському секторі України необхідно створити умови для покращення обізнаності та навичок представників організацій у цій сфері. Розвиток програм з підвищення кваліфікації, створення можливостей для нетворкінгу та взаємодії з донорами, а також використання інноваційних фандрайзингових інструментів сприятимуть підвищенню фінансової незалежності та стійкості організацій. Це, в свою чергу, сприятиме посиленню соціального впливу громадських ініціатив та реалізації важливих проектів на благо суспільства.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА СОЦІАЛЬНОГО ПРОЄКТУ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ ПРО ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ

3.1 Зміст та очікувані результати соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

Проєкт «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» спрямований на вирішення проблеми нестачі обізнаності у сфері фандрайзингу серед громадських організацій, особливо тих, що працюють з вразливими групами населення. У багатьох випадках такі організації покладаються лише на одне-два джерела фінансування, наприклад, на гуманітарну допомогу, державне фінансування чи гранти. Такий обмежений підхід робить їх фінансово залежними та нестійкими, особливо у випадках, коли одне з джерел вичерпується або перестає бути доступним. Це призводить до ризику припинення або скорочення соціальних ініціатив, що безпосередньо впливає на якість підтримки, яку вони можуть надавати своїм бенефіціарам.

Однією з основних причин такої залежності є недостатня обізнаність про можливості залучення фінансування, відсутність знань та навичок у використанні сучасних фандрайзингових інструментів. Багато організацій не мають досвіду в краудфандингу, побудові партнерських відносин із бізнесом, залученні індивідуальних донорів або розробці ефективних грантових заявок. Це обмежує їх можливості для отримання стабільного фінансування та розвитку. Водночас існує потреба в навчанні та підтримці для освоєння нових підходів до фандрайзингу, що дозволить організаціям адаптуватися до сучасних умов та залучати більш різноманітні джерела доходів.

Відсутність фінансової стійкості також впливає на довгострокову спроможність організацій реалізовувати свої програми. Часто вони змушені

шукати короткострокові фінансові рішення, що може призвести до нестабільної роботи та навіть ризику закриття проєктів, що є важливими для локальних громад. У результаті, люди, які потребують підтримки – діти, люди похилого віку, молодь з вразливих категорій населення, люди з інвалідністю – ризикують залишитися без належної допомоги.

Таким чином, проєкт спрямований на те, щоб забезпечити організації знаннями та практичними інструментами для досягнення фінансової стійкості. Це дозволить їм більш ефективно здійснювати свою діяльність, розвиватися та збільшувати обсяг підтримки, яку вони надають своїм бенефіціарам.

Назва проєкту: «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО».

Соціальне спрямування проєкту полягає в забезпеченні сталого розвитку громадських організацій, які підтримують вразливі групи населення, шляхом підвищення їх обізнаності та навичок у сфері фандрайзингу. Завдяки цьому проєкту організації зможуть зміцнити свою фінансову стійкість і забезпечити безперервну підтримку для людей, які потребують допомоги, зокрема дітей, молоді, людей з інвалідністю та малозахищених верств населення. Підвищення ефективності залучення ресурсів дозволить організаціям реалізовувати більше соціальних ініціатив, спрямованих на покращення якості життя своїх бенефіціарів, сприяючи тим самим соціальним змінам на місцевому рівні..

Цільова аудиторія проєкту: громадські організації, які працюють з вразливими групами населення та надають соціальні послуги, але мають обмежені знання та досвід у сфері фандрайзингу. Це можуть бути організації, що займаються підтримкою дітей, молоді з малозахищених категорій, осіб з інвалідністю, людей похилого віку, сімей у кризових ситуаціях, а також інших груп, які потребують особливої допомоги та захисту. До цільової аудиторії належать як невеликі місцеві ініціативи, так і більш усталені організації, які прагнуть підвищити свою фінансову стійкість і зменшити залежність від одного-двох джерел фінансування. Проєкт орієнтований на лідерів та

активних членів цих організацій, які відповідають за стратегічний розвиток, фінансове планування та фандрайзинг, а також на тих, хто бажає розширити свої знання та навички для забезпечення стійкості їхньої діяльності.

Масштабність проєкту: територіальне охоплення практичними заходами – Вінницька територіальна громада.

Тривалість проєкту – 12 місяців.

- І етап – підготовчий (1 місяць);
- ІІ етап – основний (2-10 місяць);
- ІІІ етап – узагальнюючий (11-12 місяць).

Партнери проєкту: Вінницький соціально-економічний інститут, міські та районні центри соціальних служб; громадська організація «Соціальна перспектива».

Мета проєкту: забезпечення громадських організацій, які працюють з вразливими групами населення, знаннями та інструментами для ефективного фандрайзингу, що дозволить їм досягти фінансової стійкості та розширити свою діяльність. Завдяки проєкту організації зможуть залучати різноманітні джерела фінансування, зменшити залежність від одного-двох основних джерел, підвищити стабільність своєї роботи та забезпечити постійну підтримку своїм бенефіціарам.

Основні завдання, що будуть вирішуватися у ході реалізації проєкту:

- Організація навчальних семінарів і тренінгів з фандрайзингу – надання учасникам знань про сучасні інструменти залучення фінансування, включаючи краудфандинг, написання грантових заявок, залучення корпоративних партнерів та індивідуальних донорів.
- Розробка індивідуальних стратегій фандрайзингу для організацій – допомога кожній організації у створенні власної фандрайзингової стратегії з урахуванням її специфіки, ресурсів та цільової аудиторії.
- Налагодження мережевих контактів із донорами, партнерами та іншими організаціями – створення умов для обміну досвідом та співпраці з

місцевими та міжнародними донорами, бізнесом, іншими громадськими ініціативами.

- Моніторинг і оцінка результатів – відстеження прогресу та ефективності впроваджених заходів, а також коригування стратегії фандрайзингу в процесі реалізації проєкту.
- Надання постійної консультаційної підтримки організаціям – забезпечення учасників додатковими консультаціями та супроводом у питаннях залучення фінансування для закріплення отриманих знань та підтримки їх у довготривалій перспективі.

Механізми, що забезпечать реалізацію проєкту в цілому:

1. Основним компонентом проєкту буде серія практичних тренінгів, семінарів та майстер-класів з фандрайзингу. Навчання буде орієнтоване на актуальні методи залучення коштів, включаючи грантові заявки, краудфандинг, співпрацю з бізнесом та розробку донорських стратегій. Навчання проводитимуть експерти з фандрайзингу, які надаватимуть як теоретичні знання, так і практичні рекомендації.

2. Індивідуальна консультаційна підтримка. Після завершення навчання кожна організація отримає можливість працювати з консультантами для розробки власної фандрайзингової стратегії. Це забезпечить індивідуальний підхід та адаптацію навчального матеріалу до специфіки кожної організації.

3. Налагодження партнерських зв’язків. Буде створено платформу для нетворкінгу, де учасники зможуть взаємодіяти з потенційними донорами, партнерами та іншими громадськими організаціями. Це можуть бути круглі столи, зустрічі з представниками бізнесу та держави, а також міжнародні онлайн-сесії для обміну досвідом.

4. Моніторинг та оцінка ефективності. Для забезпечення досягнення цілей проєкту будуть застосовані інструменти моніторингу та оцінки, що включатимуть регулярні опитування учасників, аналіз прогресу реалізації стратегій фандрайзингу та контрольні зустрічі з консультантами. На основі

отриманих даних буде здійснюватися коригування підходів та матеріалів проєкту.

5. Створення інформаційних ресурсів. Для забезпечення довготривалого ефекту проєкту буде розроблено посібники, рекомендації та онлайн-ресурси, які залишатимуться доступними для організацій після завершення проєкту. Це дозволить учасникам закріпити отримані знання та використовувати їх у подальшій діяльності.

Соціальні результати проєкту:

1. Підвищення спроможності громадських організацій – організації, що пройдуть навчання, отримають нові знання та навички, необхідні для ефективного залучення ресурсів. Це дозволить їм розширити масштаби своєї діяльності та забезпечити стабільну підтримку для вразливих груп населення.

2. Посилення соціальної підтримки вразливих груп – завдяки фінансовій стійкості, організації зможуть надавати більше послуг і допомоги дітям, людям похилого віку, молоді з малозахищених категорій, людям з інвалідністю та іншим вразливим групам. Це сприятиме підвищенню якості життя цих категорій населення та зменшенню соціальної нерівності.

3. Розвиток співпраці та обміну досвідом – учасники проєкту налагодять контакти з іншими організаціями, донорами та партнерами, що сприятиме розвитку мережі співпраці та обміну досвідом. Це створить основу для подальших спільних ініціатив, проєктів та партнерських програм.

4. Зміцнення громадянського суспільства – підтримка громадських організацій у їхньому прагненні до фінансової незалежності сприятиме зміцненню громадянського суспільства загалом. Стійкі та розвинені організації зможуть ефективніше впливати на вирішення соціальних проблем та зміцнювати соціальну єдність у своїх громадах.

Економічні результати проєкту:

1. Диверсифікація джерел фінансування – організації, що пройдуть навчання, зможуть залучати кошти з різноманітних джерел, таких як гранти, краудфандинг, приватні пожертви, партнерство з бізнесом. Це зменшить їхню

залежність від нестабільних джерел фінансування та покращить фінансову стійкість.

2. Ефективне використання фінансових ресурсів – завдяки новим знанням у сфері фандрайзингу організації зможуть планувати свої бюджети більш ефективно, що допоможе знизити витрати та оптимізувати витрати на соціальні послуги. Це дозволить більш раціонально використовувати фінансові ресурси та досягати більших результатів при обмежених бюджетах.

3. Залучення додаткових коштів у громади – через успішну реалізацію стратегій фандрайзингу організації зможуть залучати фінансові ресурси, які будуть спрямовані на розвиток соціальних послуг у громадах. Це стимулюватиме розвиток місцевої економіки, створюючи нові робочі місця у сфері соціальних послуг та активізуючи місцевих донорів.

4. Зміцнення економічної незалежності організацій – завдяки набутим навичкам та новим ресурсам, організації зможуть працювати стабільніше, менш залежати від зовнішніх факторів та кризових ситуацій. Це забезпечить їм можливість планувати свою діяльність на довготривалу перспективу, що позитивно вплине на економічну стабільність у громадах, де вони працюють.

Ці соціальні та економічні результати сприятимуть створенню сталого розвитку для громадських організацій та посиленню їхнього впливу на соціальні зміни в суспільстві.

Основні продукти, що будуть створені в процесі реалізації проєкту:

- Тренінгова програма: «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій»;
- Освітній онлайн-курс «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив»
- Навчальні матеріали з фандрайзингу – посібник, презентації, методичні рекомендації, які охоплюватимуть основні інструменти залучення фінансування, написання грантових заявок, краудфандинг та інші методи.

- Індивідуальні фандрайзингові стратегії – розроблені для кожної організації-учасниці стратегії залучення фінансування з урахуванням їхньої специфіки, потреб та цільової аудиторії;

Можливі ризики реалізації проєкту:

- Низька залученість цільової аудиторії – існує ризик, що представники громадських організацій можуть не проявити достатнього інтересу або не матимуть часу для активної участі в тренінгах та навчальних заходах через зайнятість основною діяльністю. Це може знизити ефективність проєкту та кількість реалізованих завдань.
- Обмеженість ресурсів – недостатнє фінансування або відсутність необхідних ресурсів для забезпечення всіх запланованих навчальних заходів, консультацій та технічної підтримки може обмежити масштаб проєкту та його якість.
- Непередбачувані зміни в законодавстві або політиці – зміни у сфері регулювання неурядових організацій або фінансування можуть вплинути на можливості реалізації деяких фандрайзингових стратегій, що пропонуються в рамках проєкту.
- Низький рівень застосування отриманих знань – ризик того, що учасники не зможуть або не захочуть застосовувати отримані знання на практиці, наприклад, через обмежені ресурси або внутрішню опірність змінам в організації. Це може знизити вплив проєкту та його довготривалі результати.
- Плинність кадрів в організаціях-учасниках – у разі зміни персоналу, який пройшов навчання, організації можуть втратити частину набутих знань і навичок. Це може вплинути на здатність організацій реалізовувати нові фандрайзингові стратегії та зменшити загальний вплив проєкту.

План життєздатності проєкту. Після завершення основних заходів проєкту, передбачається подальше отримання позитивних соціальних та економічних результатів. Адже кожна організація, що зможе реалізувати свою фандрайзингову стратегію стає не тільки постійним джерелом фінансових надходжень до державного бюджету у вигляді податків, а й стане прикладом

для наслідування позитивного досвіду успішної самореалізації для інших організацій.

3.2 Бюджетування та планування організаційних заходів реалізації соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

Для ефективної реалізації проєкту необхідно дотримуватись чіткого плану та послідовності виконання усіх передбачуваних заходів проєкту. Виконання проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» передбачає реалізацію основних етапів:

1. Підготовчий етап. На цьому етапі формується основний склад команди-учасників проєкту. Відбувається інформування громадськості про проєкт та відбір основних його учасників.

2. Організаційний етап. Підбір приміщення та обладнання. Розробка програми тренінгів та інформаційних матеріалів.

3. Основний етап. Проведення серії тренінгів «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій». Запис освітнього онлайн-курсу «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив». Консультування та допомога створення власної фандрайзингової стратегії.

4. Підсумковий етап. Аналіз реалізації розроблених фандрайзингових стратегій.

Більш детально зміст та послідовність кожного етапу реалізації проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» відображено у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

План організаційних заходів, що забезпечать реалізацію проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

№ п/п	Зміст заходу	Місце проведення	Відповідальний за виконання	Термін виконання
1	2	3	4	5
І етап – підготовчий				
1.	Формування команди із забезпечення реалізації проєкту.	Вінницький інститут Університету «Україна»	Керівник проєкту	1й місяць
2.	Розподіл функціональних обов'язків виконавців.			
3.	Урочиста презентація проєкту у засобах масової інформації			
4.	Розробити форму та виготовити анкети для учасників цільової групи. Провести збір необхідної інформації відповідно до результатів анкетування, створити список потенційних учасників проєкту.	Вінницький інститут Університету «Україна»	Координатор проєкту	1й місяць
ІІ етап - організаційний				
5.	Провести організаційний семінар для тренерів-консультантів щодо організації подальшої роботи	Вінницький інститут Університету «Україна»	Керівник Проєкту	2й місяць
6.	Розробити програму тренінгу «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій»	Вінницький інститут Університету «Україна»	Тренери	2й місяць
7.	Підібрати приміщення для проведення тренінгів з урахуванням безпекового моменту під час війни	Інтернет ресурси. Виїзд на місце розташування приміщення	Координатор проєкту	3й місяць
8.	Поширення інформації з метою анонсування масових заходів соцмережах	Інтернет-ресурси	Координатор проєкту	Постійно

Продовження табл. 3.1

III етап – основний				
9.	Проведення 8 навчальних тренінгів за програмою «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій»	Орендоване приміщення	Керівник проєкту, тренери	4й-5й місяці
10.	Розробка сценарію та запис освітнього онлайн курсу «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив»	Студія запису	Керівник та Координатор проєкту	6й місяць
11.	Проведення консультацій та інформаційна допомога по розробці фандрейзингової стратегії	Вінницький інститут Університету «Україна»	Координатор проєкту та тренери	З 3-го місяця постійно до завершення проєкту
IV етап – підсумковий				
12.	Зробити аналіз реалізації розроблених фандрейзингових стратегій	Вінницький інститут Університету «Україна»	Координатор проєкту та тренери	7-й місяць

Ресурсне забезпечення:

Ключові виконавці:

- керівник проєкту – 1;
- координатор проєкту – 1;
- тренери-консультанти – 3 (відбір на конкурсній основі);

Матеріально-технічна база: обладнання, устаткування, комп'ютерна техніка, місце проведення запланованих заходів.

Особливості фінансування (змішане) – проєкт на стадії пошуку фінансування:

- з місцевого бюджету;
- грандові та інвестиційні надходження.

Проєкт бюджету проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» із вказанням джерел фінансування наведено у табл. 3.2

Таблиця 3.2

Проєкт бюджету соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

№ з/п	Статті витрат	Розрахунок	Власний внесок	Грантові кошти, грн.	Загальна сума, грн
1	2	3	4	5	6
1	Оренда приміщення для ведення організаційних функцій проєкту	12 місяців * 5 000грн.	60 000	0	60 000
2	Комунальні послуги (12 місяців * 3000грн.)		36 000	0	36 000
3	Оренда приміщення для проведення навчальних заходів проєкту (8 тренінгів).	2 год * 8 тренінгів * 1000 грн	0	16 000	16 000
4	Ноутбук для адміністрування проєкту	1 шт		30 000	30 000
5	МФУ для адміністрування проєкту	1 шт		10 000	10 000
6	Оплата праці:				
6.1	Керівник проєкту	12 місяців * 15 000 грн	0	180 000	180 000
6.2	Координатор проєкту	12 місяців * 10 000грн.	0	120 000	120 000
6.3	Бухгалтер	12 місяців * 10 000 грн	120 000	0	120 000
6.4	Нарахування ЄСВ на оплату праці	22%	26 400	66 000	92 400
6.5	Тренери	8 тренінгів * 2 год * 2000 грн	0	32 000	32 000
6.6	Бізнес-консультант (консультування після проходження навчання щодо розробки фандрейзингової стратегії)	9 місяців * 10 000	0	90 000	90 000
7.	Запис освітнього онлайн курсу «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив»	1 курс на 10 тем		150000	150000
8.	Оплата інформаційно-рекламних послуг	Реклама у місцевих ЗМІ та у FB	0	30 000	30 000
9.	Оренда технічного обладнання (проектор, ноутбук, комп’ютер) для тренінгів	1500 грн * 1 год * 16 год	24 000	0	24 000
10.	Інші витрати (послуги	12 міс *	0	12 000	12 000

	зв'язку, поштово-телеграмні, канцелярські тощо)	1000 грн			
	Усього витрат за кошторисом		266 400	736 000	1002 400

Як видно з табл. 3.2 більша частина витрат по проєкту лягає на грантодавця, структуру витрат подано на рис. 3.1

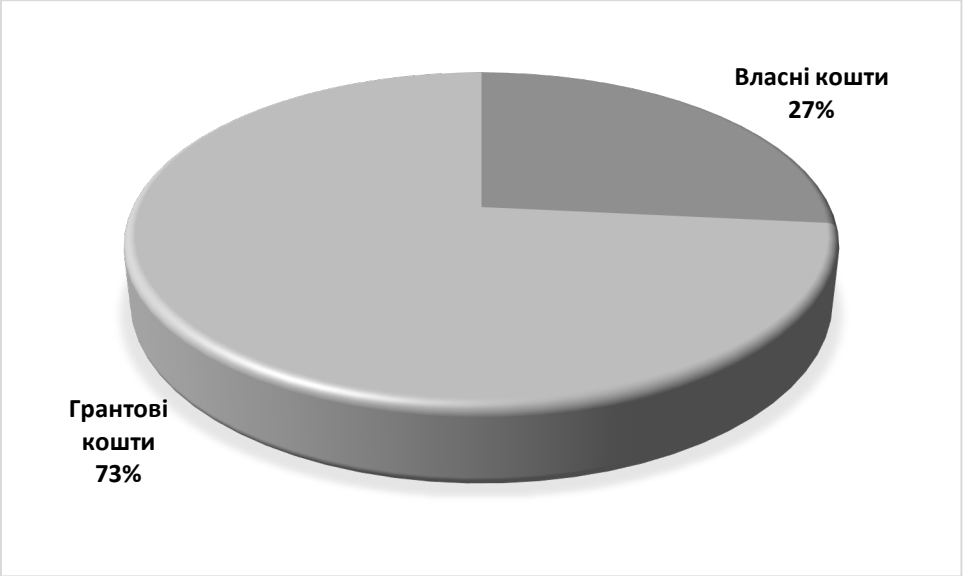


Рис.3.1 Структура витрат соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО»

У результаті реалізації соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» громадські організації отримають необхідні знання та практичні інструменти для диверсифікації джерел фінансування, що забезпечить їхню фінансову стабільність і незалежність. Це дозволить їм більш ефективно підтримувати вразливі групи населення, розширювати обсяг послуг та реалізовувати довгострокові соціальні ініціативи, не зважаючи на економічні чи політичні виклики. Успішна реалізація проєкту сприятиме зміцненню громадянського суспільства та створенню позитивних змін у громадах, де діють ці організації.

Висновки до розділу 3

У третьому розділі роботи розроблено соціальний проєкт з підвищення обізнаності громадських організацій про інструменти фандрайзингу «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО». При розробці проєкту першочерговим стало визначення проблеми, що має бути вирішена в ході реалізації проєкту, змісту та очікуваних результатів від проєкту.

Метою проєкту є забезпечення громадських організацій, які працюють з вразливими групами населення, знаннями та інструментами для ефективного фандрайзингу, що дозволить їм досягти фінансової стійкості та розширити свою діяльність. Завдяки проєкту організації зможуть залучати різноманітні джерела фінансування, зменшити залежність від одного-двох основних джерел, підвищити стабільність своєї роботи та забезпечити постійну підтримку своїм бенефіціарам.

Виходячи з поставленої мети, в ході реалізації проєкту мають бути вирішені наступні завдання:

- Організація навчальних семінарів і тренінгів з фандрайзингу – надання учасникам знань про сучасні інструменти залучення фінансування, включаючи краудфандинг, написання грантових заявок, залучення корпоративних партнерів та індивідуальних донорів.
- Розробка індивідуальних стратегій фандрайзингу для організацій – допомога кожній організації у створенні власної фандрайзингової стратегії з урахуванням її специфіки, ресурсів та цільової аудиторії.
- Налагодження мережевих контактів із донорами, партнерами та іншими організаціями – створення умов для обміну досвідом та співпраці з місцевими та міжнародними донорами, бізнесом, іншими громадськими ініціативами.

- Моніторинг і оцінка результатів – відстеження прогресу та ефективності впроваджених заходів, а також коригування стратегії фандрайзингу в процесі реалізації проєкту.
- Надання постійної консультаційної підтримки організаціям – забезпечення учасників додатковими консультаціями та супроводом у питаннях залучення фінансування для закріплення отриманих знань та підтримки їх у довготривалій перспективі.

Основною цільовою аудиторією проєкту мають стати громадські організації, які працюють з вразливими групами населення та надають соціальні послуги, але мають обмежені знання та досвід у сфері фандрайзингу.

В ході реалізації проєкту передбачено створення таких основних продуктів як тренінгова програма «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій»; освітній онлайн-курс «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив»; індивідуальні фандрайзингові стратегії.

Реалізувати проєкту планується протягом 12 місяців в декілька етапів: підготовчий, організаційний, основний та підсумковий. Для кожного етапу реалізації детально розписано заходи з термінами виконання та чітким окресленням виконавців.

Проєкт передбачає спільне фінансування розробника та залучення грантових коштів 27/73, загальна сума необхідна для повної реалізації проєкту складає 1002400 грн.

Після завершення основних заходів проєкту, передбачається подальше отримання позитивних соціальних та економічних результатів. Адже кожна громадська організація, що зможе реалізувати свою фандрайзингову стратегію стає не тільки постійним джерелом фінансових надходжень до державного бюджету у вигляді податків, а й стане прикладом для наслідування позитивного досвіду успішної самореалізації для інших організацій.

У результаті реалізації соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» громадські

організації отримають необхідні знання та практичні інструменти для диверсифікації джерел фінансування, що забезпечить їхню фінансову стабільність і незалежність. Це дозволить їм більш ефективно підтримувати вразливі групи населення, розширювати обсяг послуг та реалізовувати довгострокові соціальні ініціативи, не зважаючи на економічні чи політичні виклики. Успішна реалізація проєкту сприятиме зміцненню громадянського суспільства та створенню позитивних змін у громадах, де діють ці організації.

ВИСНОВКИ

В ході написання кваліфікаційної роботи було досягнуто поставленої мети – проведено детальний аналіз історичного розвитку фандрайзингу як ключового елемента соціальної роботи, вивченні переходи від традиційних методів залучення коштів до інноваційних стратегій у контексті сучасних цифрових технологій, а також проведено дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України.

Фандрайзинг у соціальній сфері пройшов значний шлях еволюції, від традиційних методів до сучасних стратегій, інтегруючи новітні технології та високі етичні стандарти. На початкових етапах фандрайзинг був тісно пов'язаний з релігійними та благодійними даруваннями, але з часом набув більш організованих форм у періоди Середньовіччя, Ренесансу та Просвітництва. Промислова революція та суспільні зміни 20-го століття призвели до професіоналізації фандрайзингу, створення спеціалізованих благодійних організацій та впровадження систематичних підходів до залучення коштів.

Сучасні принципи та методи фандрайзингу в соціальній сфері акцентують на прозорості, етиці, стратегічному підході та диверсифікації джерел фінансування. Прозорість і відповідальність перед донорами та бенефіціарами є ключовими елементами, які сприяють зміцненню довіри та підтримки з боку громадськості. Різноманітність методів фандрайзингу, таких як пожертвування, гранти, спонсорство, краудфандинг та інші, дозволяє організаціям ефективно залучати необхідні ресурси, підтримуючи реалізацію соціальних проектів та програм.

Вплив технологій на фандрайзинг є надзвичайно значущим. Інтернет, соціальні медіа, мобільні додатки та цифрові платформи значно розширили можливості збору коштів, зробивши його більш доступним, швидким та прозорим. Технології дозволяють організаціям досягати глобальної аудиторії, автоматизувати процеси збору коштів та забезпечувати високий рівень

підзвітності. Водночас, сучасний фандрайзинг вимагає дотримання високих етичних стандартів, управління конфліктами інтересів та захисту особистих даних донорів і бенефіціарів.

Таким чином, фандрайзинг у соціальній сфері сьогодні є комплексним, стратегічно орієнтованим процесом, що інтегрує історичні традиції, сучасні методи та передові технології. Він вимагає високого рівня етичності та відповідальності, а також здатності організацій адаптуватися до змін та використовувати нові можливості для забезпечення стійкого розвитку та ефективної реалізації соціальних ініціатив.

Результати дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу в громадському секторі України вказують на те, що значна частина організацій має обмежене уявлення про ефективні методи залучення фінансування, що обмежує їхню фінансову стабільність і можливості розвитку. Проведений аналіз показав, що більшість організацій лише частково обізнані з фандрайзингом, і це впливає на їхню здатність залучати різноманітні джерела фінансування, необхідні для стабільної діяльності. Високий рівень зацікавленості у тренінгах та освітніх програмах із фандрайзингу свідчить про готовність громадських організацій розвиватися та підвищувати свої знання для ефективнішого залучення ресурсів.

Дослідження виявило певні відмінності у рівні обізнаності серед організацій залежно від їхньої сфери діяльності та тривалості існування. Найвищий рівень знань про фандрайзинг продемонстрували організації, що займаються соціальною допомогою та освітою, що зумовлено більшою потребою у фінансуванні та стабільній підтримці для таких напрямків діяльності. Натомість організації, що працюють у сферах культури, охорони здоров’я та довкілля, здебільшого мають нижчий рівень обізнаності, що обмежує їхні можливості для залучення ресурсів і вказує на потребу в спеціалізованій підтримці та навчанні.

Значна частина організацій також вказує на труднощі з пошуком донорів та налагодженням довготривалих партнерських відносин. Серед основних

проблем, що перешкоджають ефективному фандрайзингу, були виділені нестача часу та ресурсів, висока конкуренція за гранти та інші види підтримки, а також відсутність контактів з потенційними донорами. Ці фактори свідчать про необхідність розвитку мережевих зв'язків, створення партнерських програм із бізнесом та іншими секторами, що може забезпечити стабільнішу фінансову базу для громадських ініціатив.

Аналіз найбільш поширених інструментів фандрайзингу показав, що більшість організацій покладаються на грантові програми, донорські внески та благодійні заходи. Інші інструменти, такі як краудфандинг, корпоративне спонсорство та поштові розсилки, використовуються значно рідше, що може бути зумовлено браком спеціальних навичок або ресурсів для їхньої реалізації. Це свідчить про необхідність розширення фандрайзингових стратегій, включаючи освоєння сучасних цифрових інструментів, що дозволить диверсифікувати джерела фінансування та підвищити фінансову стійкість організацій.

Отримані результати також підкреслили роль освітніх заходів для підвищення обізнаності про фандрайзинг. Представники організацій, які проходили навчання з фандрайзингу, демонструють вищий рівень обізнаності та активніше застосовують отримані знання на практиці. Це вказує на необхідність регулярного проведення тренінгів, семінарів і курсів, орієнтованих на практичні аспекти залучення фінансування. Особливо важливими є теми написання грантових заявок, роботи з цифровими інструментами та побудови стійких відносин із донорами.

Загалом, дослідження показало, що для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності в громадському секторі України необхідно створити умови для покращення обізнаності та навичок представників організацій у цій сфері. Розвиток програм з підвищення кваліфікації, створення можливостей для нетворкінгу та взаємодії з донорами, а також використання інноваційних фандрайзингових інструментів сприятимуть підвищенню фінансової незалежності та стійкості організацій. Це, в свою

чергу, сприятиме посиленню соціального впливу громадських ініціатив та реалізації важливих проектів на благо суспільства.

У третьому розділі роботи розроблено соціальний проєкт з підвищення обізнаності громадських організацій про інструменти фандрайзингу «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО». При розробці проєкту першочерговим стало визначення проблеми, що має бути вирішена в ході реалізації проєкту, змісту та очікуваних результатів від проєкту.

Метою проєкту є забезпечення громадських організацій, які працюють з вразливими групами населення, знаннями та інструментами для ефективного фандрайзингу, що дозволить їм досягти фінансової стійкості та розширити свою діяльність. Завдяки проєкту організації зможуть залучати різноманітні джерела фінансування, зменшити залежність від одного-двох основних джерел, підвищити стабільність своєї роботи та забезпечити постійну підтримку своїм бенефіціарам.

Виходячи з поставленої мети, в ході реалізації проєкту мають бути вирішені наступні завдання:

- Організація навчальних семінарів і тренінгів з фандрайзингу – надання учасникам знань про сучасні інструменти залучення фінансування, включаючи краудфандинг, написання грантових заявок, залучення корпоративних партнерів та індивідуальних донорів.
- Розробка індивідуальних стратегій фандрайзингу для організацій – допомога кожній організації у створенні власної фандрайзингової стратегії з урахуванням її специфіки, ресурсів та цільової аудиторії.
- Налагодження мережевих контактів із донорами, партнерами та іншими організаціями – створення умов для обміну досвідом та співпраці з місцевими та міжнародними донорами, бізнесом, іншими громадськими ініціативами.

- Моніторинг і оцінка результатів – відстеження прогресу та ефективності впроваджених заходів, а також коригування стратегії фандрайзингу в процесі реалізації проєкту.
- Надання постійної консультаційної підтримки організаціям – забезпечення учасників додатковими консультаціями та супроводом у питаннях залучення фінансування для закріплення отриманих знань та підтримки їх у довготривалій перспективі.

Основною цільовою аудиторією проєкту мають стати громадські організації, які працюють з вразливими групами населення та надають соціальні послуги, але мають обмежені знання та досвід у сфері фандрайзингу.

В ході реалізації проєкту передбачено створення таких основних продуктів як тренінгова програма «Інструменти фінансової стійкості: практичний фандрайзинг для громадських організацій»; освітній онлайн-курс «Фандрайзинг для змін: стійкі ресурси для громадських ініціатив»; індивідуальні фандрайзингові стратегії.

Реалізувати проєкту планується протягом 12 місяців в декілька етапів: підготовчий, організаційний, основний та підсумковий. Для кожного етапу реалізації детально розписано заходи з термінами виконання та чітким окресленням виконавців.

Проєкт передбачає спільне фінансування розробника та залучення грантових коштів 27/73, загальна сума необхідна для повної реалізації проєкту складає 1002400 грн.

Після завершення основних заходів проєкту, передбачається подальше отримання позитивних соціальних та економічних результатів. Адже кожна громадська організація, що зможе реалізувати свою фандрайзингову стратегію стає не тільки постійним джерелом фінансових надходжень до державного бюджету у вигляді податків, а й стане прикладом для наслідування позитивного досвіду успішної самореалізації для інших організацій.

У результаті реалізації соціального проєкту «Фінансова стійкість для соціальних змін: підвищення обізнаності у фандрайзингу для ГО» громадські

організації отримають необхідні знання та практичні інструменти для диверсифікації джерел фінансування, що забезпечить їхню фінансову стабільність і незалежність. Це дозволить їм більш ефективно підтримувати вразливі групи населення, розширювати обсяг послуг та реалізовувати довгострокові соціальні ініціативи, не зважаючи на економічні чи політичні виклики. Успішна реалізація проєкту сприятиме зміцненню громадянського суспільства та створенню позитивних змін у громадах, де діють ці організації

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Багли Д. Успішний фандрайзинг. К.: Атика, 2006. 264 с.
2. Березіна С. Б. Сфери та рівні соціальної політики в контексті ризик менеджменту соціальних ризиків. *Інтелект XXI*. 2018 № 4. С. 36-40
3. Васиньова Н.С. Самоуправління як метод соціального менеджменту. URL: http://dspace.luguniv.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3891/1/Vasineva16-17.pdf
4. Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих малозахищених категорій молоді «Паросток». *Офіційний сайт*. URL: http://parostok.vn.ua/zv%d1%96ti-go-parostok/
5. Горемикіна Ю. В. Моніторинг і оцінювання якості та ефективності соціальних послуг: прикладний аспект. *Соціальна і демографічна економіка*. 2016. № 3 (28). С. 122-132
6. Грантові інструменти: фінансування МЕР: практичний посібник. Ч 5. 2020. 64 с.
7. Дудар Т., Волошин Р., Дудар В. Менеджмент. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 336 с.
8. Іванова І. Методи соціальної роботи (на основі Державних стандартів соціальних послуг). К.: Університет Україна, 2018. 308 с.
9. Кононов А.О., Куц Л.А. Як написати грант: консультація. Київ, 2020. 16 с.
10. Козирєв М. П. Соціальна педагогіка: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 352 с.
11. Крупський Т. Пошук ресурсів для діяльності організації (Fund Rasing). К.: Коаліція «Свобода вибору», 2005. 10 с.
12. Кубіцький С. Історія соціальної роботи в зарубіжних країнах: Навчальний посібник. НАКККіМ, 2015. 130 с.
13. Лукашевич М.П., Туленков М.В. Менеджмент соціальної роботи: Теорія і практика Навчальний посібник. К.: Каравела, 2018. 296 с.

14. Марченко О.В., Сушко Д.О. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах. Дніпро: ДДУВС, 2018. 68 с.

15. Мінгазутдінов І.О., Шнирков О.І. Фандрайзинг: основні особливості та форми. К.: Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Т.Шевченка, 2000. 50 с.

16. Мішина С.В., Мішин О.Ю. Технологія аналізу соціальних проєктів. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика*. 2021. С. 1-3

17. Надвинична С.П. Соціальний менеджмент: перспектива технологізації/ URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/socgum/psis/2011 1/nadvyn.pdf

18. Назарчук Т.В., Косіюк О.М. Менеджмент організацій. К.: Центр навчальної літератури, 2018. 560 с.

19. Огородник В.О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*. 2014. № 1(17) – 2(18). С. 195-199

20. Омельченко О.В. Актуальні виклики та інновації в підготовці фахівців соціальної сфери для роботи з сучасними соціальними проблемами. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціальної педагогіки та соціальної роботи»*, м. Умань 12 жовтня 2023 р. С. 216-220

21. Омельченко О.В. Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій. *«Ввічливість. Humanitas»*. № 2. 2024. URL: http://journals.vnu.volyn.ua/index.php/humanitas/issue/view/104

22. Омельченко О.В. Стратегічний фандрайзинг у соціальній роботі: принципи, методи та інноваційні підходи для ефективного залучення ресурсів. *Матеріали XXI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Молодь: освіта, наука, духовність»*, м. Київ, 2024 р. URL: https://uu.edu.ua/upload/Nauka/Molod_osvita_nauka_duhovnist/2024/molod24.pdf

23. Посібник для заявників на отримання грантових коштів. URL: http://www.hivreforminaction.org/wp-content/uploads/2017/05/Att_3_Applying-for-Grants_UKR_v_Sep_2015.pdf

24. Ревко А.М., Чумак К.Ю. Фандрайзинг соціальних проєктів як інструмент соціального розвитку територіальних громад. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 3(23). С.57-64

25. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 312 с.

26. Саранча І.Г. Тренінгова програма протидії насильству в родинах дітей з інвалідністю. *Актуальні питання корекційної освіти (педагогічні науки).* 2020. Вип. 16. С. 249-257.

27. Семигіна Т. Сучасна соціальна робота. Київ: Академія праці, соціальних відносин і туризму, 2020. 275 с.

28. Сидорук І.І., Копач Н.І. Благодійна діяльність та фандрайзинг в соціальній роботі: теоретичний аспект. *Педагогічний часопис Волині.* №1(12). 2019. С. 101-108

29. Снігульська В. Що таке соціальний фандрейзинг, або як продати громаді участь у добрих справах. *Газета «Соціальний педагог»*. 2009. № 8. С. 100-107

30. Соціальна перспектива. Офіційний сайт громадської організації. URL: https://sp.vn.ua/publichni-zviti/item/30595-publichnyy-zvit-2023

31. Соціальний менеджмент: методичні вказівки до семінарських занять та самостійної роботи. Укладач : Кирилюк Ю. В. Чернігів, ЧНТУ, 2018. 28 с.

32. Теліженко О., Балацький О., Мішенін Є. Менеджмент громадських організацій. К.: Університетська книга, 2019. 366 с.

33. Ходаківський Є.І., Богоявленська Ю.В., Грабар Т.П. Психологія управління. К.: Центр навчальної літератури, 2020. 492 с.

34. Холуйко О.В. Стратегія планування: підручник для громадських організацій. Львів, 2018. 186 с.

35. Шавкун І.Г. Соціальний менеджмент: суб'єкти, особливості, спрямованість. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2010_38/Gileya3 8/F1 l_doc.pdf

36. Як написати проєкт на грант. URL: http://studway.com.ua/proekt-na-grant/

37. Thompson N. Understanding Social Work: Preparing for Practice. Red Globe Press. 2020. 225 p.

38. Lishman J. Social Work: An Introduction. SAGE Publications Ltd. 2018. 640 p.

39. Koprowska J. Communication and Interpersonal Skills in Social Work. Learning Matters. 2020. 248 p.

40. Golightley M. Social Work and Mental Health. Learning Matters. 2020. 320 p.

ДОДАТОК А

Анкета для збору даних про обізнаність та використання інструментів фандрайзингу серед представників громадських організацій

Шановні респонденти, ми проводимо дослідження з метою оцінки рівня обізнаності та використання інструментів фандрайзингу серед представників громадських організацій. Ваша участь допоможе нам зрозуміти поточний стан фандрайзингу в громадському секторі та розробити рекомендації для його покращення. Всі ваші відповіді будуть анонімними та використовуватимуться виключно в наукових цілях. Дякуємо за співпрацю!

I. Основна інформація:

1. **Назва вашої організації:**
   - Відповідь: _____
2. **Ваша посада в організації:**
   - Відповідь: _____
3. **Сфера діяльності вашої організації (можна обрати кілька варіантів):**
   - ☐ Соціальна допомога
   - ☐ Освіта
   - ☐ Охорона здоров'я
   - ☐ Захист прав людини
   - ☐ Культура та мистецтво
   - ☐ Охорона довкілля
   - ☐ Гуманітарна допомога
   - ☐ Інше (вкажіть): _____
4. **Скільки років існує ваша організація?**
   - ☐ Менше року
   - ☐ 1-3 роки
   - ☐ 4-10 років
   - ☐ Більше 10 років

II. Обізнаність про фандрайзинг:

5. **Наскільки ви обізнані з поняттям «фандрайзинг»?**
   - ☐ Дуже добре обізнаний
   - ☐ Добре обізнаний
   - ☐ Частково обізнаний
   - ☐ Не обізнаний
6. **Чи проходили ви або ваші колеги навчання з фандрайзингу?**
   - ☐ Так
   - ☐ Ні

<u>III. Використання інструментів фандрайзингу:</u>

7. **Які інструменти фандрайзингу ви використовуєте в своїй діяльності? (можна обрати кілька варіантів):**
   - ☐ Краудфандинг (онлайн-збір коштів)
   - ☐ Гранти
   - ☐ Донорська підтримка (індивідуальні донори)
   - ☐ Корпоративні спонсорства
   - ☐ Проведення благодійних заходів
   - ☐ Поштові розсилки
   - ☐ Інше (вкажіть): _____
8. **Наскільки успішними були ваші фандрайзингові зусилля за останній рік?**
   - ☐ Дуже успішними
   - ☐ Досить успішними
   - ☐ Помірно успішними
   - ☐ Невдалими
9. **Які основні труднощі ви зустрічаєте під час фандрайзингу? (можна обрати кілька варіантів):**
   - ☐ Нестача знань та навичок
   - ☐ Відсутність часу та ресурсів
   - ☐ Конкуренція з іншими організаціями
   - ☐ Відсутність контактів з потенційними донорами
   - ☐ Відсутність довіри з боку донорів
   - ☐ Інше (вкажіть): _____
10. **Які теми щодо фандрайзингу вам було б цікаво вивчити докладніше? (можна обрати кілька варіантів):**
    - ☐ Стратегічне планування фандрайзингу
    - ☐ Написання грантових заявок
    - ☐ Робота з корпоративними спонсорами
    - ☐ Ефективне проведення благодійних заходів
    - ☐ Використання цифрових інструментів для фандрайзингу
    - ☐ Побудова довготривалих відносин з донорами
    - ☐ Інше (вкажіть): _____
11. **Чи зацікавлені ви в участі у тренінгах або семінарах з фандрайзингу?**
    - ☐ Так
    - ☐ Ні
12. **Який формат отримання знань з фандрайзингу для Вас найбільш зручний?**
    - ☐ Офлайн заняття
    - ☐ Онлайн заняття
    - ☐ Дистанційно (відео/аудіо матеріли у записі)
    - ☐ Інше (вкажіть): _____

13. **Ваші пропозиції та побажання щодо підтримки фандрайзингових ініціатив вашої організації:**
    - Відповідь: _____

Дякуємо за ваш час та відповіді! Ваш вклад є надзвичайно важливим для нашого дослідження.

Додаток Б

Сценарій інтерв’ю з ключовими особами у сфері громадської діяльності щодо фандрайзингу

Доброго дня! Дякуємо, що погодилися взяти участь в нашому дослідженні щодо фандрайзингу в громадському секторі. Ми проводимо інтерв'ю з метою глибшого розуміння проблем та можливостей фандрайзингу. Ваші відповіді будуть дуже цінними для нашого дослідження і допоможуть розробити рекомендації для покращення ситуації у цій сфері.

Основні питання:

Можете, будь ласка, коротко розповісти про вашу організацію та вашу роль в ній?

Як ви оцінюєте поточний рівень обізнаності вашої організації щодо фандрайзингу?

Які основні інструменти фандрайзингу ви використовуєте у своїй діяльності?

Чи проходили ви або ваші колеги навчання з фандрайзингу? Якщо так, то які саме курси чи тренінги були найбільш корисними?

Як ви оцінюєте успішність ваших фандрайзингових зусиль? Що сприяло вашому успіху або, навпаки, ускладнювало процес?

Які основні труднощі ви зустрічаєте під час фандрайзингу? Як ви їх долаєте?

Як ви оцінюєте рівень підтримки фандрайзингових ініціатив з боку місцевої влади та бізнесу?

Чи використовуєте ви цифрові інструменти для фандрайзингу? Якщо так, то які саме і наскільки вони ефективні?

Які нові методи або інструменти фандрайзингу ви плануєте впровадити у найближчому майбутньому?

Як ви вважаєте, які кроки могли б допомогти покращити ситуацію з фандрайзингом у вашій організації та в громадському секторі загалом?

Які навчальні теми або тренінги з фандрайзингу вам було б цікаво відвідати або організувати для своєї команди?

Як ви підтримуєте та розвиваєте відносини з вашими донорами? Які методи вважаєте найбільш ефективними?

Чи є у вас приклади успішних фандрайзингових кампаній, якими ви хотіли б поділитися? Що саме зробило ці кампанії успішними?

Які поради ви б дали іншим громадським організаціям, які тільки починають займатися фандрайзингом?

Чи є інші аспекти фандрайзингу або громадської діяльності, які ви вважаєте важливими для обговорення?

Дякуємо за вашу участь та цінні відповіді! Ваша інформація допоможе нам краще зрозуміти поточний стан та можливості фандрайзингу в громадському секторі. Якщо у вас є додаткові коментарі або питання, будь ласка, не соромтеся їх озвучити.