

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-33>

УДК 338.242.2

Ільченко Вікторія Миколаївна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри підприємництва
та економіки підприємства,
Університет митної справи та фінансів
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5414-1429>

Кубай Дмитро Валерійович

аспірант,
Державний вищий навчальний заклад
«Приазовський державний технічний університет»

Пістунова Вероніка Олегівна

студентка бакалаврату,
Університет митної справи та фінансів

Viktoriia Ilchenko

University of Customs and Finance

Dmytro Kubai

State higher educational institution "Priazov State Technical University"

Veronika Pistunova

University of Customs and Finance

ЕФЕКТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ТА СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ ЧЕРЕЗ ФАНДРАЙЗИНГ ТА ГРАНТРАЙТИНГ: ВІД ІДЕЇ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ

EFFECTIVE TOOLS AND STRATEGIES FOR ATTRACTING FINANCING THROUGH FUNDRAISING AND GRANTWRITING: FROM IDEA TO IMPLEMENTATION

Анотація. Фандрайзинг та грантрайтинг стають все більш важливими елементами фінансового планування для неприбуткових організацій та проектів. Фандрайзинг, як стратегія залучення коштів через залучення пожертв та підтримки від громадськості, є важливим джерелом фінансування для організацій, оскільки дозволяє їм розвиватися та здійснювати соціальну місію. У сучасному світі, де конкуренція за фінансові ресурси зростає, ефективне використання фандрайзингу стає ключовим фактором успіху для неприбуткових секторів. З іншого боку, грантрайтинг, що передбачає отримання фінансування через конкурентні процедури та заявки на гранти, дозволяє організаціям отримувати фінансову підтримку для конкретних проектів або програм. Оскільки гранти часто надаються на реалізацію інноваційних і соціально значущих ініціатив, грантрайтинг стає важливим механізмом для сприяння змін та розвитку суспільства. Дослідження спрямоване на пошук ефективних методів та інструментів, що використовуються для залучення фінансування через фандрайзинг та грантрайтинг, починаючи з ідеї та закінчуючи її реалізацією. Проаналізувавши процес від початкової ідеї до успішної реалізації проектів, виявлено найбільш оптимальні підходи та стратегії для досягнення цієї мети. До методів, які використані в даному дослідженні, включають аналіз сучасних тенденцій та актуальних даних у галузі фандрайзингу та грантрайтингу, вивчення успішних кейсів та проведення спеціальних опитувань серед експертів і практиків. Розглянуто різні аспекти залучення фінансування, від розробки стратегій до виконання планування та відстеження результатів. Існують різноманітні інструменти та стратегії, які можна використовувати для залучення фінансування через фандрайзинг та грантрайтинг. Крім того, стратегічне використання ресурсів та мережеві зв'язки також відіграють важливу роль в успіху фандрайзингових та грантових ініціатив. Залучення та підтримка спільноти і зацікавлених сторін у всьому процесі суттєво впливають на результат. Отже, чітке визначення стратегії, ретельне планування та систематична робота над просуванням проекту можуть допомогти досягти бажаного фінансового результату.

Ключові слова: залучення фінансування, неприбуткові організації, стратегії фінансування, комунікаційний план, аналіз тенденцій, управління ресурсами, мережеві зв'язки.

Summary. Fundraising and grant writing are becoming increasingly important elements of financial planning for nonprofit organizations and projects. Fundraising, as a strategy for raising funds through donations and public support, is a vital source of funding for organizations, enabling them to grow and fulfill their social mission. In today's world, where competition for financial resources is growing, effective use of fundraising becomes a key factor in the success of nonprofit sectors. On the other hand, grant writing, which involves obtaining funding through competitive procedures and grant applications, allows organizations to receive financial support for specific projects or programs. Since grants are often awarded for the implementation of innovative and socially significant initiatives, grant writing becomes an important mechanism for fostering change and societal development. The increasing complexity of the financial needs of nonprofit organizations underscores the relevance of fundraising and grant writing as strategies for mobilizing financial resources to achieve their goals. The research is aimed at finding effective methods and tools used to attract funding through fundraising and grantwriting, starting with an idea and ending with its implementation. By analyzing the process from initial idea to successful project implementation, the most optimal approaches and strategies for achieving this goal have been identified. Methods used in this research include analysis of current trends and relevant data in the field of fundraising and grant writing, study of successful case studies, and conducting special surveys among experts and practitioners. Various aspects of fundraising, from strategy development to planning execution and result tracking, have been examined. There are diverse tools and strategies that can be utilized to attract funding through fundraising and grant writing. Key elements for successful project implementation include clear goal definition, effective communication planning, and stakeholder engagement. Additionally, strategic resource utilization and networking also play crucial roles in the success of fundraising and grant initiatives. Engagement and support of the community and stakeholders throughout the process significantly influence the outcome. Therefore, clear strategy definition, meticulous planning, and systematic project promotion can help achieve the desired financial outcome.

Keywords: funding acquisition, non-profit organizations, funding strategies, communication plan, trend analysis, resource management, networking connections.

Постановка проблеми. Сучасний світ постійно змінюється, і з ним змінюються й вимоги до неприбуткових організацій та проєктів. Організаціям все складніше забезпечувати фінансову стабільність та реалізувати свої місії у вирішенні соціальних проблем. У цьому контексті ефективне використання фандрайзингу та грантрайтингу стає необхідністю, адже вони є важливими інструментами для залучення фінансових ресурсів. Мета дослідження полягає у виявленні найбільш ефективних інструментів та стратегій для залучення фінансування через фандрайзинг та грантрайтинг, від постановки ідеї до успішної реалізації проєкту. За допомогою аналізу сучасних тенденцій у цій галузі та використання кращих практик можна виявити оптимальні підходи для досягнення фінансових цілей. До основних методів дослідження можна віднести комбінацію квалітативних та кількісних методів аналізу, включаючи огляд літератури, аналіз статистичних даних, а також опитування експертів. Логіка уявлення дослідженого матеріалу полягає в систематичному аналізі кроків від постановки цілей до оцінки результатів, а також в з'ясуванні ключових чинників успішного залучення фінансування. Завдяки використанню найбільш ефективних інструментів та стратегій залучення фандрайзингу та грантрайтингу, неприбуткові організації та проєкти успішно реалізують свої ідеї та досягають бажаних результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню технологій краудфандингу та фандрайзингу у соціальному підприємстві приділили увагу вітчизняні та зарубіжні науковці: С. Богуславська, К. Борсага, Г. Галера,

Дж. Дефорні, Дж. Керлін, А. Колот, О. Комаровський, К. Лантух, М. Ніссенс, Г. Нек, В. Огородник, А. Соколова, Н. Соломянюк, А. Передо, В. Федоришин, О. Чернявська.

Проте, питання фандрайзингу та грантрайтингу як інструмент залучення фінансування для реалізації проєктів неприбутковим організаціям, є актуальним і потребує подальшого розгляду.

Мета статті полягає у розкритті ключових аспектів фандрайзингу та грантрайтингу, які допомагають неприбутковим організаціям та проєктам залучати фінансування для реалізації їхніх цілей.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ситуації економічних перетворень, коли потенціал екстенсивного росту країни вичерпується, а деструктивні тенденції у господарських секторах стають загрозою, фінансування суспільно важливих проєктів обмежується. Це вимагає пошуку альтернативних джерел фінансування [4].

У сучасному світі, насиченому технологіями, інноваціями та інформаційним потоком, фандрайзинг стає однією з найбільш ефективних стратегій для залучення ресурсів для будь-якого підприємства. Фандрайзинг представляє собою стратегічний процес залучення зовнішніх ресурсів для компанії, з метою виконання різноманітних завдань або реалізації проєктів. Походження терміну «фандрайзинг» має англійське коріння, де «fund» означає кошти або фінансування, а «raise» – знаходження або збір. Цей підхід є широко використовуваним, адже становить ефективний метод пошуку фінансових та інших ресурсів для підтримки діяльності підприємства. Ресурси, які можуть бути залучені через фандрайзинг, охоплюють як матеріальні, так і нема-

теріальні активи, такі як людські, інформаційні, фінансові, юридичні, маркетингові і багато інших.

Створення сприятливого середовища для впровадження фандрайзингу у реалізації власних проєктів на соціально-відповідальних підприємствах відображається у зовнішній підтримці через вирішення конкретних маркетингових завдань. Ці завдання призначені впливати на переконання майбутніх прихильників та інвесторів і привертати максимальну кількість ресурсів, переважно з комерційною метою. Отже, в контексті трансформаційних коливань та нестабільності ринку, особливо в Україні під час воєнного конфлікту, питання фандрайзингової діяльності управління маркетинговим потенціалом підприємства стає надзвичайно актуальним. Хоча фандрайзинг частіше пов'язаний з некомерційними (благодійними) організаціями, його активне використання можливе і на комерційних підприємствах, особливо коли вони покладаються на свою активну соціальну позицію та відповідальність у втіленні власних бізнес-проєктів [2].

Для комерційних підприємств часто виникає складність у знаходженні власних фінансових ресурсів для реалізації різноманітних соціально-відповідальних програм. У таких випадках важливим стає залучення коштів від сторонніх організацій або приватних осіб для виконання соціальних функцій. Фандрайзинг, у свою чергу, виступає як ефективний механізм для цього. У практиці фандрайзингу існують різні джерела залучення коштів. Серед них:

- підприємства (юридичні особи);
- приватні особи (фізичні особи);
- грантові організації;
- державні фонди.

Ці суб'єкти можуть виступати як інвестори, надавати гранти, бути донорами, меценатами, фінансовими спонсорами або спонсорами на умовах бартеру. Важливо враховувати, що кожен з них має власні умови і вплив на підприємство.

Фандрайзинг не обмежується лише грошовими коштами, але може також охоплювати різноманітні матеріальні цінності та ресурси, такі як обладнання, товари, транспортні засоби, складські приміщення, техніка та інше [6].

Перші кроки у розробці стратегії фандрайзингу включають проведення аналізу фінансового оточення, створення бази потенційних донорів, детальне вивчення наявних ресурсів та визначення потреб. На відміну від визначення успішності лише за сумою залучених коштів, показниками успіху можуть бути перші зустрічі з потенційними донорами, розширення впливу в медіапросторі та посилення ефективності команди. Фандрайзинг повинен бути стратегічно організованим процесом, що включає ряд ключових кроків для успішної реалізації:

1. Розробка комплексного бізнес-плану для інвестиційного проєкту.

2. Створення привабливої інвесторської пропозиції.

3. Визначення цільової аудиторії проєкту для привертання потенційних інвесторів.

4. Забезпечення взаємовигідних умов для всіх сторін, задіяних у процесі, що гарантує задоволення від угод з фінансування або інших переваг для реалізації соціально-відповідальних програм.

5. Підтримка довгострокового партнерства після завершення проєкту та досягнення поставлених цілей.

Таким чином, інвестиційна стратегія соціально-орієнтованого підприємства має не лише забезпечувати прибуток, але й відповідати соціальним вимогам, враховуючи умови використання залучених коштів через активне використання фандрайзингу [2].

Залучення фандрайзингу стає все більш актуальним для українських компаній, що шукають стабільне фінансування та підтримку для своїх проєктів. Україна, як країна з економікою, що розвивається, має великий потенціал для розвитку фандрайзингових ініціатив. Розглянемо ключові інструменти залучення фандрайзингу в Україні.

Неприбуткові організації (НУО) мають можливість отримати значну допомогу від різних донорських інституцій, у тому числі міжнародних організацій та фондів, якщо їх проєктні заявки будуть успішно затверджені. Для досягнення цієї мети можна скористатись різноманітними ресурсами, такими як, наприклад, Портал OpenAid. Це найбільша база даних проєктів і програм міжнародної допомоги в Україні, а також інформаційна система, що дозволяє керувати цією допомогою.

Крім того, фінансування для проєктів децентралізації та місцевого самоврядування доступне на сайті «Децентралізація». Щодо залучення підтримки від бізнесу та меценатів, важливо використовувати підхід «залучати, а не просити пожертву». Тут ключове значення має пошук партнерів, які ділять цінності, побудова взаємовигідних стосунків та максимальна популяризація благодійності. Необов'язково мати на увазі лише грошові ресурси: часто бізнес може надати безкоштовну допомогу у вигляді продуктів або послуг, що можуть бути корисними для проведення заходів організації.

Фандрайзинг може набувати різних форм, включаючи продаж брендovаних товарів, організацію ярмарок та проведення аукціонів. Наприклад, яскравим прикладом може слугувати аукціон Папи Римського, що стосується автомобіля, подарованого компанією Ламборгіні, де виручені кошти направляються на підтримку конкретних благодійних ініціатив. Щодо рекламних заходів, українським громадським організаціям може бути корисно скористатися послугами Біржі соціальної

реклами, які надаються безоплатно, допомагаючи залучати увагу суспільства до важливих питань.

Прес-тури є також важливим інструментом, оскільки вони допомагають пояснити мету та особливості діяльності організації, створюють суспільний вплив та повноту розуміння, а також допомагають залучати партнерів, спонсорів, ЗМІ та інші цільові аудиторії.

Краудфандинг є ще одним ефективним способом масової підтримки ініціатив, де люди об'єднують свої ресурси для підтримки інших людей або організацій. Наприклад, українська платформа краудфандингу «Спільнокошт» дозволяє зібрати кошти на різноманітні проекти, починаючи від розвитку соціального бізнесу до створення фільмів чи винаходів [5].

Згідно дослідженням, інтернет-джерела пропонують топ-10 краудфандингових платформ: Kickstarter, Indiegogo, Patreon, GoFundMe, Crowdrise, PledgeMusic, MightyCause, InKind, Crowdfunder, Give, які можуть використовувати підприємці для поповнення свого бюджету. Вид фінансування за допомогою краудфандингових платформ належить до безповоротних інвестицій. Важливим є те, що свої проекти можна розміщувати й на закордонних платформах. Переваги такого способу фінансування – це низька вартість залучення капіталу, без необхідності сплати відсотків, популяризація проекту та швидкість отримання грошей. А основними недоліками є те, що обсяг залучення інвестицій обмежується встановленою цільовою сумою залучення коштів. Якщо цільова сума не досягається, кошти повертаються інвесторам [3].

Вивченням та використанням різноманітних методів, включаючи аукціони, ярмарки, прес-тури та краудфандинг, компанії та громадські організації можуть максимізувати свій потенціал для залучення ресурсів та досягнення поставлених цілей. Відкритість до новаторських підходів, постійне вдосконалення та відкритий діалог зі спільнотою становлять основу успішної стратегії фандрайзингу в сучасному світі.

Серед ефективних інструментів для залучення коштів важливо розглянути такий аспект, як – грантрайтинг. Як і фандрайзинг, грантрайтинг є потужним механізмом для отримання фінансування для реалізації проектів та ініціатив. Цей процес вимагає написання проектних заявок та подання їх до різних організацій чи фондів, які виділяють гранти на різні цілі, включаючи соціальні програми, наукові дослідження, культурні проекти та багато іншого. Використання навичок та стратегій, які застосовуються у фандрайзингу, може бути корисним і в грантрайтингу. Обидва процеси вимагають вміння ефективно комунікувати, впевнено аргументувати потреби та цілі проекту, а також здатність управляти процесом залучення ресурсів.

Грантрайтинг – це мистецтво написання проектів, задля отримання безповоротної фінансової допомоги, в яку входить цілий комплекс професійних навичок з керування проектами, аналітики, планування, управління ризиками, маркетингу, PR-менеджменту, ділової комунікації, документообігу. Ціль написання такого проекту – переконати грантодавця, що саме така ідея є найбільш актуальною та конкурентоспроможною, і саме команда зможе ефективно втілити її у життя [1].

Отримання грантів становить значний ресурс для реалізації різноманітних проектів та програм. Ключові стратегії та методи, які допоможуть ефективно просувати проекти та збільшувати ймовірність успіху в грантрайтингу:

1. Аналіз фінансуючих організацій. Першим кроком у грантрайтингу є аналіз потенційних фінансуючих організацій. Важливо визначити, які фонди, організації чи установи відповідають вашим потребам та цілям проекту. Ретельне вивчення їхніх критеріїв відбору та попередніх проектів, які вони підтримували, допоможе зрозуміти, чи відповідає проект їхнім вимогам.

2. Розробка якісної проектної заявки. Ключовим етапом є розробка проектної заявки, яка чітко відображає цілі, завдання, стратегії та методи проекту. Вона повинна бути структурованою, лаконічною та переконливою, щоб залучити увагу фінансуючих організацій. Важливо також врахувати всі необхідні елементи, такі як бюджет, графік реалізації та система моніторингу та оцінки результатів.

3. Побудова ефективних партнерських відносин. Співпраця з іншими організаціями, громадськими групами чи урядовими установами може збільшити успішність заявки на грант. Партнерство може забезпечити додаткові ресурси, експертну підтримку та розширити вплив вашого проекту.

4. Систематичний підхід до пошуку грантів.

Пошук грантів – це систематичний процес, який вимагає часу та наполегливості. Важливо використовувати різноманітні джерела інформації, такі як веб-сайти фондів, бази даних та новини у галузі грантового фінансування. Також можна вивчати досвід інших організацій та використовувати їхні успішні підходи.

Загальний підхід до грантрайтингу полягає у ретельному аналізі, стратегічному плануванні та систематичному підході. Використання цих стратегій допоможе збільшити шанси на успішне отримання гранту та реалізацію проекту.

Висновки. У цьому дослідженні виявлено, що успішна фандрайзингова діяльність проекту потребує великих зусиль і завжди спрямована на максимальне залучення інвесторів, донорів і спонсорів. Слід підкреслити важливість ефективного використання фандрайзингу та грантрай-

тингу як стратегічних інструментів для залучення фінансування проєктів. Наведені інструменти не лише допомагають організаціям отримати потрібні ресурси для реалізації своїх проєктів, але й сприяють підвищенню їхньої видимості, розвитку маркетингових стратегій та встановленню партнерських відносин. Надзвичайно важливою є правильна стратегія підходу до фандрайзингу та грантрайтингу, а також професійна підготовка та планування проєктів.

Однак, успіх у фандрайзингу та грантрайтингу вимагає від організацій не лише ефективних стратегій, а й глибокого розуміння цих процесів. Планування, маркетинг, аналітика, комунікації та керування ризиками – це лише деякі з навичок, які необхідно опанувати для успішної реалізації проєктів.

Розуміння особливостей та потреб цільової аудиторії, ефективне використання інформаційних ресурсів та платформ, а також розробка індивідуалізованих підходів до кожного проєкту – ось ключові складові успішного фандрайзингу та грантрайтингу. Крім того, важливо пам'ятати, що це не лише процес залучення коштів, а й можливість збудувати стійкі відносини з партнерами, розвинути свою мережу контактів та сприяти соціальному прогресу.

Досліджено різноманітні джерела залучення коштів, включаючи підприємства, приватних осіб, грантові організації та державні фонди. Стратегія просування проєктів розглядається через призму практичної діяльності і включає формування бізнес-плану, створення інвесторської пропозиції, визначення цільової аудиторії, укладання договорів та налагодження довгострокових партнерських відносин.

У сучасному світі, де конкуренція на ринку фінансування стає все більшою, ефективність та стратегічність залучення коштів через фандрайзинг та грантрайтинг стає ключовим фактором успіху для багатьох організацій та проєктів. За допомогою цих інструментів вдається не лише отримати необхідні фінансові ресурси, але й залучити увагу та підтримку громадськості, розширити мережу партнерів та спонсорів, а також реалізувати інноваційні та соціально-відповідальні проєкти.

Отже, ефективне використання фандрайзингу та грантрайтингу є важливим елементом стратегії залучення фінансування, який дозволяє організаціям та проєктам не лише здійснювати свої місії та цілі, але й зростати та розвиватися в умовах постійних змін та викликів.

Список використаних джерел:

1. Ващук О., Торбас О., Лемешенко-Лагода В., Сімахова А., Мандич О. Грант: керівництво до дії : посібник. Рада молодих учених при МОН. Запоріжжя, 2024. 114 с.
2. Заїка Ю. Фандрайзинговий потенціал через активну маркетингову політику підприємства. *Міжнародний науковий журнал менеджменту, економіки та фінансів*. 2022. Том 1. № 4. С. 26–33. DOI: <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20220104.04>
3. Ільченко В. Вплив краудфандингу на ефективний розвиток соціального підприємства. *Інфраструктура ринку*. ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій». Одеса, 2022. Випуск 64. С. 36–41.
4. Круп'як І., Круп'як Л. Особливості розвитку фандрайзингу в Україні. *Ефективна економіка*. Дніпровський державний аграрно-економічний університет. Дніпро, 2019. № 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.53>
5. Патерук Н. Фандрайзинг: як і де залучити ресурси громадським організаціям. *Громадська організація «Інформаційно-аналітичний центр «Громадський Простір»*. 2018. URL: <http://surl.li/jkzee>
6. Рудюк Ю. Фандрайзинговий потенціал через активну маркетингову політику підприємства. *Бізнес і фандрайзинг*. 2017. URL: <http://surl.li/qyxprq>

References:

1. Vashchuk O., Torbas O., Lemeshchenko-Lahoda V., Simakhova A., Mandych O. (2024) Hrant: kerivnytstvo do dii: posibnyk. Rada molodykh uchenykh pry MON. Zaporizhzhia, 114 p. (in Ukrainian)
2. Zaika Yu. (2022) Fandraizynhovyi potentsial cherez aktyvnu marketynhovu polityku pidprijemstva. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal menedzhmentu, ekonomiky ta finansiv*, vol. 1, no. 4, pp. 26–33. DOI: <https://doi.org/10.46299/j.isjmef.20220104.04> (in Ukrainian)
3. Ilchenko V. (2022) Vplyv kraudfandynhu na efektyvnyi rozvytok sotsialnoho pidprijemstva. *Infrastruktura rynku*. PU "Prychornomorskyi naukovy-doslidnyi instytut ekonomiky ta innovatsii". Odesa, vol. 64, pp. 36–41. (in Ukrainian)
4. Krupiyak I., Krupiyak L. (2019) Osoblyvosti rozvytku fandraizynhu v Ukraini. *Efektivna ekonomika*. Dniprovskyi derzhavnyi aharnoo-ekonomichnyi universytet. Dnipro, no. 10. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.10.53> (in Ukrainian)
5. Pateruk N. (2018) Fandraizynh: yak i de zaluchaty resursy hromadskym orhanizatsiim. *Hromadska orhanizatsiia «Informatsiino-analitychnyi tsentr "Hromadskyi Prostir"»*. Available at: <http://surl.li/jkzee> (in Ukrainian)
6. Rudiuk Yu. (2017) Fandraizynhovyi potentsial cherez aktyvnu marketynhovu polityku pidprijemstva. *Biznes i fandraizynh*. Available at: <http://surl.li/qyxprq> (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 12.04.2024