

**Петровська Світлана Володимирівна,**  
кандидат економічних наук, доцент  
Державний університет  
інформаційно- комунікаційних технологій  
**Локшин Віктор Соломонович,**  
д. п. н., доктор хабілітований),  
Державний університет  
інформаційно-комунікаційних технологій

## **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФАНДРЕЙЗИНГУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА**

*У статті розкрито особливості фандрайзингу на основі визначення його основних категорій та принципів у напрямі формування програм фандрайзингу в умовах інформаційного суспільства. Узагальнено визначення фандрайзингу, його відповідного понятійного апарату. Визначено, що професійна діяльність фахівця з фандрайзингу вимагає спеціальних навичок та компетентностей. Професійна наукова позиція майбутнього фахівця може вплинути на прийняття результати прийняття успішних управлінських рішень. Встановлено, що зростання ролі організацій, які здатні допомогти державі у вирішенні соціальних проблем громадян та підтримці науково-дослідних робіт і проектів сприяє розвитку фандрайзингу в Україні як інструменту пошуку відповідних потенційних ресурсів. Визначено, що перспективним напрямом розширення можливостей фандрейзингової діяльності є досконале опанування методології її здійснення та усвідомлення відмінностей між даними методиками для різних категорій донорів. Для бізнес-структур ефективною формою участі у благодійництві є соціальне інвестування, для приватних осіб – їх визнання; для органів влади — співпраця та взаємо вигідність від реалізації проектів у соціально-економічному розвитку суспільства в умовах надзвичайних викликів.*

**Ключові слова:** фандрайзинг, фандрайзингова діяльність, бізнес-структура, управління проектами, інформаційне суспільство, соціально-економічний розвиток.

**Постановка проблеми.** Розбудова та розвиток інтелектуальної власності у галузі фандрейзингу та дослідженню етапів проведення фандрейзингової діяльності це - капітал, що вимагає розвитку цієї технології як нагального інтелектуального ресурсу в Україні. За результатами досліджень науковців Україна має високий потенціал формування фанрейзингу.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій** Питанням розвитку фандрейзингу та дослідженню етапів проведення фандрейзингової діяльності присвячено роботи провідних вітчизняних та зарубіжних фандрайзерів: Артамевої Т. В., Балашової А.Л., Башун О.В., Дугласа А. Дж., Комаровського О.В., Куц С., Тульчинського Г.Л. та ін. У реалізації творчих здібностей і знань науковців через забезпечення їх необхідними ресурсами для довгострокових і середньострокових проектів/програм необхідно надати підтримку та допомогу вітчизняним і закордонним організаціям, фондам, установам. Тому актуальним на сьогодні є здатність ефективно використовувати відповідні фонди, розробляти програму заходів для залучення додаткових ресурсів на втілення програм, проектів та прикладних науково-дослідних робіт.

**Метою статті** є розкриття особливостей фандрайзингу на основі визначення його основних категорій та принципів у напрямі формування програм фандрайзингу в умовах інформаційного суспільства.

**Методи дослідження.** Під час дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи дослідження, основними з яких були методи наукової абстракції,

узагальнення та синтезу, аналітичної діагностики. Для комплексної характеристики основних аспектів формування фандрейзингу в умовах сучасного інформаційного суспільства використано метод системного аналізу. Використання методів узагальнення та синтезу дали можливість акумулювати весь спектр досягнутих наукових результатів в основну загальну концепцію, що відображає актуальність теми в напрямі визначення особливостей формування фандрейзингу в умовах сучасного інформаційного суспільства.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпеченню розвитку ефективної діяльності некомерційних і громадських організацій сприяє впровадження в практику роботи неприбуткових підприємств і організацій методів та інструментів фандрайзингу.

Термін «фандрайзинг» походить від англійського fundraising (словосполучення англійських слів fund (кошти, фонди) і raise (піднімати, збільшувати) залучення ресурсів коштів. Суб'єктами фандрайзенгової діяльності є неприбуткові організації (НПО), які займаються пошуком джерел фінансування та збором коштів для реалізації проєктів.

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» до НПО відносяться [1-2]:

- громадські організації;
- організації освіти (університети, школи, коледжі). Співпраця з ними дає змогу спонсорам підвищити їх імідж, провести профорієнтаційну роботу, налагодити зв'язки з молоддю та виявити найбільш перспективну її частину для подальшої співпраці, тощо;
- організації охорони здоров'я (лікарні, шпиталі) приваблюють спонсорів благородністю проєктів та їх перспективністю, оскільки медицина на сьогоднішній день є однією з найпривабливіших галузей;
- організації соціокультурної сфери.

У Державному університеті інформаційно – комунікаційних технологій відкрито Науково-експериментальну лабораторію «SENSE BANK» для організації фінансового контролю громадських установ проводить і професійну підготовку та перепідготовку з рекомендаціями з працевлаштування майбутніх фахівців з фандрайзингу. Науково - експериментальна лабораторія фандрайзингу «SENS-IAB», що створена у Державному університеті інформаційно-комунікаційних технологій (надає можливість спонсорам брати участь і бути обізнаними в сфері новітніх розробок і досягнень).

Об'єктом фандрайзингу являються певні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури.

Розкриття сутності фандрайзингу нерозривно пов'язане з характеристикою понять, що відносяться до фандрейзингової термінології, а саме таких як:

Бенефіціар (набувач благодійної допомоги) – фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада, що одержує допомогу від благодійних організацій та інших благодійників для задоволення цілей, на досягнення яких спрямований проєкт.

Благодійна діяльність – добровільна особиста та/або майнова допомога, що не передбачає оплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара.

Благодійний грант – допомога у формі коштів чи інших валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником.

Благодійною пожертвою визнається безоплатна передача бенефіціарам у власність речей, грошей, іншого майна, майнових прав благодійником для досягнення цілей благодійної діяльності, визначених правочином благодійника.

Волонтер – особа, що за власним бажанням, добровільно бере участь у благодійній діяльності.

Грант – кошти, безоплатно передані дарувальником (фондом, корпорацією, урядовим закладом або приватною особою) некомерційній організації або приватній особі для виконання конкретної роботи. В поняття грант входить також цільова субсидія, яка надається на конкурсній основі для реалізації заявленого проєкту в тій чи іншій сфері діяльності.

Донори (об'єкти фандрайзингу) – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

Заявка – письмове звернення до грантодавчої організації, фонду з проханням про виділення гранту (комерційна фірма складає аналог – бізнес-план).

Заявник – це особа, ініційована група або організація, які шукають певні ресурси для здійснення діяльності, реалізації проекту шляхом звернення (подачі пропозицій на фінансування) до донорської організації.

Контрибутор – особа, яка здійснює контрибуцію.

Контрибуція – благодійний внесок або пожертва, яка не має цільового характеру, надана юридичною або фізичною особою – контрибутором у грошовій або натуральній формах.

Культивація – планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги.

Меценатською діяльністю визнається добровільне надання благодійниками коштів, іншого майна та майнових прав, спільно чи індивідуально, для захисту, збереження, придбання, відновлення, дослідження або вдосконалення творів чи інших предметів, що становлять історичну, соціокультурну або іншу суспільну цінність. визначену законодавством України, за умови забезпечення публічного доступу до таких творів чи інших предметів.

Некомерційна (неприбуткова) організація – організація, що не має за основну мету своєї діяльності отримання прибутку і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками.

Некомерційний (неприбутковий) проект – комплекс запланованих заходів, об'єднаних спільними завданнями, які мають за мету досягнення соціально значимого ефекту, а не отримання прибутку.

Програма – оголошення фондами (донорами) конкурсу з фінансової підтримки соціально значущих або суспільних проектів на підставі заявки.

Проект – відносно незалежна, чітко визначена частина загальної програми, яка включає сукупність процесів, виконання яких сприяє вирішенню завдань по досягненню мети проекту при залученій обмеженій кількості ресурсів.

Спонсор – юридична або фізична особа, яка надає на добровільній неприбутковій основі матеріальну підтримку благодійної діяльності з метою популяризації виключно свого імені, торгової марки тощо.

Філантроп – особа, яка займається доброчинністю.

Ключові принципи і особливості фандрайзингу наведено у таблиці 1.

Зростання ролі організацій, які здатні допомогти державі у вирішенні соціальних проблем громадян та підтримці науково-дослідних робіт і проектів сприяє розвитку фандрайзингу в Україні як інструменту пошуку відповідних потенційних ресурсів. Варто також зазначити про те, що фандрайзинг в Україні впевнено набирає обертів, навчає нового типу мислення, нового погляду на благодійність, бізнес та волонтерство.

Щоб перетворити потенційних донорів на донорів, фахівця з фандрайзингу необхідно провести ретельно сплановану, організаційно впорядковану, з використанням поетапного аналізу та контролю роботу, результатом якої є обґрунтування актуальності, унікальності та цінності реалізації саме його пропозиції натомість задоволення якоїсь із мотиваційних потреб донора. Проте, на сьогодні фандрайзинг в умовах інформаційного суспільства не може виступати організованим інструментом соціальної допомоги через відсутність наукових досліджень і розробок в даній галузі. Стихийний процес надання коштів від різних категорій донорів, які переважно викликані емоційними мотивами, може перетворитися в інформаційно-, науково-, технологічно-забезпечену контрольовану систему управління з ефективним механізмом залучення та перерозподілу коштів і інших ресурсів.

Таблиця 1

## Ключові принципи фандрайзингу

| <i>Основні принципи фандрейзінгу</i> | <i>Особливості</i>                                                                                                                                          |
|--------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Поєднання стратегії та тактики       | Робота не лише на конкретний проект, а й на перспективу, встановлення та розвиток стабільних стосунків з донором.                                           |
| Взаємовигідність                     | Донор також має бути зацікавлений в результатах проекту прямо чи не прямо, матеріально чи морально.                                                         |
| Збалансованість                      | Доведення реальності і важливості досягнення проміжних цілей як запоруки успішності кінцевого результату.                                                   |
| Відповідність планів та можливостей  | Уникнення «підвищених зобов'язань» як потенційної загрози неповного або неякісного виконання проекту.                                                       |
| Комплексність                        | Одноразове залучення кількох донорів для реалізації різних аспектів єдиної генеральної мети в залежності від донорських можливостей та специфіки.           |
| Співпраця з партнерами               | Створення консорціуму як фактору, що може підняти ступінь ефективності фандрайзингу; відповідальність та фінанси розподіляються партнерами за домовленістю. |
| Некомерційність                      | Необхідність проведення чіткого поділу між прибутком та самокупністю.                                                                                       |

*Джерело: сформовано автором*

При цьому діяльність фахівця з фандрайзингу повинна бути спрямована на розробку комплексу дій, заходів, прийомів у поєднанні з ефективними методами, що вимагає високого рівня володіння знаннями і навичками у багатьох сферах: менеджменті, маркетингу, підприємстві, стратегічному плануванні, зв'язках з громадськістю, проектній діяльності, правовому регулюванні тощо. Це передбачає опанування спеціалістом з фандрайзингу великого системного обсягу знань, що можливе при здобутті лише спеціальності фахівця з фандрайзингу в навчальному закладі відповідного напрямку та рівня.

У 2024 році засновано першу науково-експериментальну лабораторію «SENSE LAB» (м. Київ). У результаті успішного завершення навчання та отримання позитивної оцінки, учасники курсу одержують сертифікат Європейської фандрейзингової Асоціації та Інституту професійного фандрайзингу.

Важливою перспективою є створення законодавчих (податкових, правових) умов, які дозволили б розширити можливості фандрайзингу та донорів. Адже відсутність сприятливого податкового законодавства (податкові пільги, стимули) для розвитку благодійництва; нестабільна система оподаткування; неврегульовані правові проблеми неприбуткових громадських організацій; відсутність інформації щодо цілей соціального проекту та системи оцінки його ефективності, а також професіоналізму у його створенні; відсутність прозорості фінансової звітності некомерційної організації; низький кваліфікаційний рівень управлінських навичок керівників неприбуткових організацій перешкоджає досягненню ефективного результату фандрейзингової кампанії.

Перспективним напрямом розширення можливостей фандрейзингової діяльності є досконале опанування методик її здійснення та усвідомлення відмінностей між даними методиками для різних категорій донорів. Для бізнес-структур ефективною формою участі у благодійництві є соціальне інвестування, для приватних осіб – їх визнання; для органів влади — співпраця та взаємовигідність від реалізації проектів у здійсненні соціально-економічного розвитку суспільства в умовах надзвичайних викликів.

Подоланню проблем у напрямі формування фандрайзингу може сприяти вивчення та впровадження зарубіжного досвіду з даної сфери, наприклад, закордонних інструментів фандрайзингу: проведення загальнонаціональних конкурсів, метою яких є заохочення та популяризація благодійності і меценатства; сприяння успішному розвитку індаументів (цільових фондів, створених для некомерційних цілей), ключовою умовою якого є передача благодійним організаціям цінних паперів; оснащення комп'ютерних систем спеціалізованим програмним забезпеченням з фандрайзингу тощо. Важливим у цьому плані є поширення знань про його сутність та переваги серед громадян, поінформованість населення через проведення тренінгів, семінарів, конференцій, випуск інформаційних бюлетенів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Дотримання відповідних принципів, методик та вивчення особливостей фандрайзингу, повноцінного забезпечення відповідних умов, комплексу інструментів та форм фандрайзингу в умовах сучасного інформаційного суспільства є основою успішного формування та реалізації у майбутніх фахівців з фандрайзингу відповідних професійних компетентностей у контексті діджиталізації - повної комп'ютеризації у системі вищої неперервної освіти. Для розвитку фандрайзингу в умовах національного інформаційного суспільства необхідною умовою формування фандрайзингу в умовах сучасного інформаційного суспільства є створення сприятливих умов як з боку держави, так і з боку суспільства, використовуючи напрацювання зарубіжних громадських організацій та їхній досвід у сфері фандрайзингу. Крім того, успішність та сталість ефективного економічного розвитку організацій залежатимуть від того, чи будуть спроможні вони отримати широку соціальну підтримку мас в якості членів, волонтерів та донорів.

### References:

1. Buslenko, B. V. (2014), "*Fundraising nonprofit organizations in Ukraine*" [Fundraising for non-profit organizations in Ukraine] [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2014/Economics/4\\_155397.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm). (Accessed sept. 14 2015).
2. Lokshin V.S. (2019) *Psykholoho-pedahohichni osnovy pidhotovky menedzheriv sotsiokul'turnoyi sfery*: [Psychological and pedagogical foundations of training managers of the socio-cultural sphere]: monohrafiya – Rivne: LLC firm "Ovid», – 170p
3. Lokshin V. S. (2013). *Psykholoho-pedahohichne portfolio yak zasib formuvannya profesinyoyi upravlins'koyi kompetentnosti maybutnikh menedzheriv sotsiokul'turnoyi sfery* [Psychological and pedagogical portfolio as a means of forming professional managerial competence of future managers of the socio-cultural sphere] *Dukhovnist' osobystosti*. Lugansk, Issue 3 (56). P. 105–117.
4. Lokshin V.S. (2020) *Rol' kreatyvnoyi skladovoyi v protsesi formuvannya profesinyoyi kompetentnosti menedzheriv sotsiokul'turnoyi diyal'nosti*. [The role of the creative component in the process of forming professional competence of managers of socio-cultural activities] *SCIENTIFIC ACHIEVEMENTS OF MODERN SOCIETY*. (April 28-30, 2020) Liverpool, Great Britain
5. Vynnytskyi M. (2017) PhD Kyievo-Mohylyans'ka Akademiya Litnya shkola. PhD Natsional'na komanda ekspertiv z reformuvannya vyshchoyi osvity [PhD Kyiv-Mohyla Academy National Team of Experts on Higher Education Reform] *Summer School Profi+* 27.06.2017
6. Petrovska S.V. (2008) *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi* [Problems of a systemic approach in economics]: *zb. nauk. prats'NAU* (Ukraine, Kyiv 2008)- vyp.24.-S. 9-14
7. Petrovska S.V. (2008) *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi* [Problems of a systemic approach in economics]: *zb. nauk. prats'NAU* (Ukraine, Kyiv 2008) vyp.25.-S.10-14
8. Chernyavs'ka, O. V. (2013) *Fandreyzinh* [Fundraising] Kyiv Tsentр uchbovoyi literatury, 188 s. (in Ukraine)
10. Rauh, K., "NGOs, Foreign Donors, and Organizational Processes: Passive NGO Recipients or Strategic Actors? ", available at: <https://www.mcgill.ca/msr/volume1/article2>

11. Toal, R. (2015), "Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO", available at: <http://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentials-creating-perfect-fundraising-mix-ngo/>. (Accessed Aug. 25 2015)

**PETROVSKA SVITLANA VOLOYMYRIVNA, LOKSHIN VIKTOR SOLOMONOVICH.**  
**ANNOTATION. FEATURES OF FUNDRAISING FORMATION IN THE MODERN INFORMATION SOCIETY.** *It has been generalized the definition of fundraising and its corresponding conceptual apparatus. It is determined that the professional activity of a fundraising specialist requires special skills and competencies. The professional scientific position of the future specialist can influence the adoption of the results of successful management decisions. It has been established that the growing role of organizations that are able to help the state in solving social problems of citizens and supporting research and projects contributes to the development of fundraising in Ukraine as a tool for finding appropriate potential resources. It was determined that a promising direction for expanding the possibilities of fundraising activities is a thorough mastery of the methods of its implementation and awareness of the differences between these methods for different categories of donors. For business structures, an effective form of participation in charity is social investment, for private individuals - their recognition; for government bodies - cooperation and mutual benefit from the implementation of projects in the socio-economic development of society in conditions of extraordinary challenges.*

*Overcoming problems in the direction of fundraising formation can be facilitated by studying and implementing foreign experience in this area, for example, foreign fundraising tools: holding nationwide competitions aimed at encouraging and popularizing charity and patronage; promoting the successful development of endowments (trust funds created for non-profit purposes), the key condition of which is the transfer of securities to charitable organizations; equipping computer systems with specialized fundraising software, etc. Important in this regard is the dissemination of knowledge about its essence and benefits among citizens, public awareness through trainings, seminars, conferences, and the issuance of newsletters.*

**Keywords:** *fundraising, fundraising activities, business structure, project management, information society, socio-economic development.*

УДК 159.923.2:005

DOI: 10.31673/2415-8089.2025.018496

Якимчук Ірина Миколаївна,

к. е.н, доцент,

Київський національний університет  
будівництва і архітектури

## **САМОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ПРОФЕСІЙНОГО ТА ОСОБИСТІСНОГО РОЗВИТКУ: ОГЛЯД СУЧАСНИХ ТЕОРИТИЧНИХ ТА МЕТОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ**

*У статті досліджено самоменеджмент як ключовий чинник ефективної професійної діяльності та особистісного розвитку в умовах цифровізації, інформаційного перевантаження та багатозадачності.*

*Використано порівняльний аналіз сучасних підходів до самоменеджменту (SMART, WOOP, OKR, Pomodoro, GTD), а також аналіз емпіричних досліджень щодо їх впровадження у професійній діяльності.*