

ФАНДРЕЙЗИНГ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

FUNDRAISING IN WAR-TIME CONDITIONS

У статті опрацьовано сутність поняття «фандрейзинг». Реалізація ідей потребує пошуку джерел їх фінансування. Фандрейзинг не є широко поширеним в Україні і асоціюється з благодійністю, філантропією та соціальними проєктами. Однак важливим є розуміння, що фандрейзинг це також залучення ресурсів для комерційних проєктів, пошук фінансового спонсора, спонсора на умовах бартеру, інвестора. Визначено та описано основні принципи діяльності із залучення ресурсів для реалізації проєктів. Розглянуто ризики та перешкоди, шанси та можливості щодо джерел фінансування для українських реалій в умовах війни, як для української армії, гуманітарної допомоги, так і для бізнес проєктів. Проаналізовано структуру фандрейзингу для української армії. Акцентовано на оновленій урядовій програмі з нульовою кредитною ставкою для широко кола підприємців. Наведено завдання фандрейзингу в Україні при воєнному стані: Підсумовано, що фандрейзинг – це процес пошуку ресурсів, який спрямований на досягнення спільної мети чи на розв'язання якоїсь проблеми у більш глобальному контексті.

Ключові слова: фандрейзинг, ресурси, інвестор, принципи, завдання, ризики, методи, бізнес, війна.

The implementation of ideas requires finding sources of funding. The essence of the concept of «fundraising» is elaborated in the article. Fundraising is not widespread in Ukraine and is associated with charity, philanthropy and social projects. However, it is important to understand that fundraising is also attracting resources for commercial projects, finding a financial sponsor, a barter sponsor, an investor. The basic principles of activity on attraction of resources for realization of projects are defined and described. Risks and obstacles, chances and opportunities for sources of funding for the Ukrainian realities in the conditions of war, both for the Ukrainian army, humanitarian aid, and for business projects are considered. The activity of fundraisers of the Ukrainian war is analyzed. Among them are foundations, public organizations and private initiatives that have attracted money from a wide range of people and companies for the needs of the Armed Forces or Ukrainians affected by the war. Startups in Ukraine need financial support. Emphasis is placed on an updated government program with a zero credit rate for a wide range of entrepreneurs. The tasks of fundraising in Ukraine under martial law are given: search and increase of potential international grant programs; substantiation of modern needs of business projects in accordance with the interests of potential donors; intensification and constant communication with investors or donors on maintaining and developing opportunities to obtain resources for the implementation of commercial projects in wartime. It is concluded that fundraising is a process of finding resources that is aimed at achieving a common goal or solving a problem in a more global context. Today, there is no single way to get the funds to implement project ideas. The most dominant goal of fundraising is to attract new donors and feedback from those who were involved in the process. The causal link in fundraising for business development from donor sources is more appropriate to obtain stable and systematic small financial income than large, but rare. Fundraising is a complex, long-term and phased activity that in the long run can lead to productive and extended cooperation with foundations, research organizations or community initiatives.

Key words: fundraising, resources, investor, principles, tasks, risks, methods, business, war.

УДК 658.148+343.322

DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.74-27>

Гавадзин Н.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
та адміністрування
Заклад вищої освіти
«Університет Короля Данила»

Кріцак Ю.О.

к.ю.н.,
доцент кафедри суспільних наук
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Navadzyn Nataliia

King Danylo University

Kritsak Yurii

Ivano-Frankivsk National

Technical University of Oil and Gas

Постановка проблеми. Реалізація нових креативних ідей потребує пошуку джерел їх фінансування. В довоєнному часі багато приватних осіб і організацій в Україні наштотувалися на необхідність писати заявки на гранти. В умовах війни – ситуація змінюється, адже потрібні ресурси, з одного боку, на ведення воєнних дій та гуманітарну допомогу постраждалим, з іншого – на сприяння економічному розвитку, шляхом підтримки існуючого чи провадження нового бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фандрейзинг (fundraising: fund – кошти, фінансування; to raise – добувати, піднімати, збирати, надходити) або збір коштів – це процес залучення грошових коштів та інших ресурсів (людських, матеріальних, інформаційних тощо), які організація не може забезпечити самостійно, та які є необхідними для реалізації певного проєкту або

своїї діяльності загалом. Фандрейзинг – це пошук ресурсів (людей, устаткування, інформації, часу, грошей та ін) для реалізації проєктів та/ або підтримання існування організації. [1].

Фандрейзинг – широка сфера діяльності, що охоплює залучення різних джерел коштів: донорських, членських, благодійних. Такий вид діяльності ще називається грантрайтинг [2].

Фандрейзинг – це процес залучення коштів й інших ресурсів для реалізації конкретних задач або проєктів, а також для підтримання діяльності та існування організації загалом [3].

Для фахівців країн із розвинутою економічною системою фандрейзинг – це звичайна процедура: грандові чи венчурні фонди оголошують конкурси, а переможці конкурсів отримують кошти. Дослідженням фандрейзингу займаються вітчизняні та іноземні науковці, а саме: Тарасов А. [4], Куц С. [5],

Тюріна Н., Карвацка Н., Назарчук Т. [6], Кобзарев О. [7], Огородник В. [8], Козак В. [9], Деліні М. [10].

Постановка завдання. Пошук ресурсів в умовах війни для підтримки Збройних сил України, реабілітації постраждалих, при провадженні господарської діяльності суб`єкта господарювання чи при реалізації нової бізнес ідеї займає домінуючу позицію, саме тому цілями написання статті є характеристика принципів, ризиків, перешкод, шансів, можливостей, завдань та методів фандрейзингу в умовах війни.

Виклад основного матеріалу. Фандрейзинг – це комунікація, професіоналізм та вміння переконувати інших, що реалії сьогодення, діяльність підприємства чи бізнес ідея, вартує уваги і ресурсної підтримки.

У кожному економічному процесі важливим аспектом дослідження є розуміння принципів. Принципами фандрейзинг є:

- системність (у роботі команди щодо планування, чіткого встановлення цілей, організації процесу);
- командність (у роботі із залучення коштів);
- випередження (превентивні напрями задля уникнення можливих проблем);
- креатив і унікальність (для приваблення нових фандрейзерів та пошуку нових аудиторій);
- таргетованість (фокусування у виборі аудиторії передбачає оцінку перспективних надходжень ресурсів із аналізом власних сильних та слабких сторін);
- людяність (залучення фінансів – це залучення людей, де б не відбувся пошук грошей, основна мета – зацікавити донора у діяльності, побудувати довгострокові відносини. Донор повинен стати емоційно залученим до проєкту, переживати разом успіхи і невдачі);
- прозорість (регулярна звітність діяльності, що посилить рівень довіри та збільшить кількість донорів);
- ефективність (очевидний, очікуваний, конкретний та відчутний результат);
- комунікація (значущість людського спілкування, орієнтація на людину (покупця), якій продається ідея проєкту. Якщо у людини немає можливості донатити фінансовими ресурсами, можлива допомога іншими засобами);
- застосування військової стратегії: насамперед, збір даних про донора, а потім – пропозиція своїх сил.

Фандрейзинг не є широко поширеним в Україні і асоціюється з благодійністю, філантропією та соціальними проєктами. Однак важливим є розуміння, що фандрейзинг це також залучення ресурсів для комерційних проєктів, пошук фінансового спонсора, спонсора на умовах бартеру, інвестора.

Березневе опитування Українського фонду стартапів (USF) свідчить, що 9% стартапів потре-

бують фінансової підтримки. Рекордним за всю історію вітчизняного інвестування був 2021 рік (залучено понад \$1,68 млрд). Подальший зліт тимчасово перекреслила війна [11].

Глобальний ринок не зупинився, за лютий 2022-го у світі інвестували \$52 млрд. Це на 24% більше, ніж роком раніше, зазначають аналітики Crunchbase [12].

Ризиками та перешкодами фандрейзингу в умовах війни в Україні є:

- евакуація важливих співробітників і команди проєкту із території бойових дій на Захід України чи за кордон: оплата витрат на житло релокованим українським фахівцям;
- диференціація/диверсифікація портфелю українських проєктів: у безпечних українських містах бізнес може працювати і працює;
- зміна пріоритетів споживачів: втрати бізнесу;
- репутаційні ризики – у команді є громадяни країни агресора чи фінансування попередніх етапів фондами загарбника. Альтернатива викуп частки проєкту чи домовленості про вихід із команди;
- потенційний ризик щодо попереднього фінансування європейських та американських стартапів російськими грошима: розпродаж акцій токсичних інвесторів;
- для українських компаній спрямованих на глобальний ринок не змінилися умови: фандрейзери шукають стартапи/проєкти, що працювали і працюють на США, ЄС чи Азію.

Розглянемо шанси та можливості для українських стартапів щодо джерел фінансування, тобто фандрейзингу. Станом на сьогодні, індустрія виходить із стану шоку та розбирається із новими реаліями та потенційними можливостями. На часі найактуальнішим напрямом інвестування є армія і військова амуніція. Воєнні корективи вимагають враховувати нові ризики, а відтак фандрейзинг в українські стартапи проходить довше і повільніше. Однак інвестування відбувається і сьогодні, до прикладу, вузькоспеціалізовані проєкти, що пов'язані із криптовалютами чи децентралізованими технологіями. Невеликі суми фінансових ресурсів можна отримати з фаундерами в Україні, великі суми та поглинання проходять складно. Окрім воєнних ризиків слід враховувати і дисконти, і обмеженість попиту. Є фонди, які змінили умови інвестування. Пропозиції відкриті від польських, естонських фондів. З ініціатив воєнного часу – фонд на \$5 млн від Google for Startups, яким керуватиме польський акселератор Huge Thing. У планах – профінансувати 50 стартапів до кінця 2022 року. Витратити гроші можна буде на відновлення постраждалого від війни бізнесу та нові продукти, актуальні під час бойових дій [11].

Ще одним джерелом фандрейзингу є істотно оновлена урядова програма «5-7-9». Головна

новація – нульова кредитна ставка для широко кола підприємців. Оновлена програма базується на двох основних напрямках: кредитування агро-виробників для фінансування посівної кампанії за ставкою 0% річних терміном на 6 місяців; кредити усім підприємствам під 0% на період воєнного стану та одного місяця після його припинення, після чого ставка становитиме 5% річних. Держава не виділяє додаткових коштів на пільгові кредити, лише компенсує банкам відсотки (у середньому 14% річних) з Фонду розвитку підприємництва У держбюджеті на 2022 рік виділено на це 3 млрд грн. За розрахунками Фонду, суму потрібно збільшити до 11 млрд грн. [13].

Світова фінансова та гуманітарна допомога Україні від дружніх країн, міжнародних фондів та приватних осіб на початок квітня 2022 року становить близько \$16 млрд. Домінуючими донорами є США – \$5,5 млрд, ЄБРР – \$2,2 млрд, МВФ – \$1,4 млрд, ЄС – \$1,3 млрд. Лідери фандрейзингу серед українських інституцій – Національний банк, на спецрахунок якого надійшло пів мільярда доларів, та Мінцифри, яке залучило на свої криптогаманці понад \$71 млн. Спільна акція Epic Games та Xbox залучили до фандрейзингу гравців онлайн-ігор і зібрали \$144 млн., які перераховано на гуманітарну допомогу Україні [14].

Фандрейзерами української війни є фонди, громадські організації та приватні ініціативи, які залучали гроші у широкого кола людей та компаній на потреби ЗСУ чи українців, постраждалих від війни. Узагальнена інформація наведена у таблиці 1.

Завданнями фандрейзингу в Україні в умовах війни є:

- пошук і збільшення потенційних міжнародних грантових програм;

- обґрунтування сучасних потреб бізнес-проектів відповідно до інтересів потенційних донорів;
- активізація і постійна комунікація з інвесторами/донорами щодо підтримування і розвитку можливостей для отримання ресурсів для реалізації комерційних проєктів в умовах війни.

Виходячи із принципів, завдань та ризиків фандрейзингу основними методами провадження фандрейзингу в Україні у воєнному стані можуть бути наступні [1]:

- участь у проєктах, фінансованих державою/іноземними державами. Перевага цього методу в тому, що він створює основу для соціального партнерства між державами, державними структурами і недержавним сектором, розвиваючи взаємний інтерес і розуміння необхідності довгострокового співробітництва;

- участь у спільних проєктах і отримання цільового фінансування за програмами міжнародних організацій (ЄБРР, Програма транскордонного співробітництва, UNIDO – Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (спеціалізоване агентство ООН), Міжнародний Фонд Відродження і ін.). На відміну від фондів, які тільки фінансують проєкти, існують благодійні агентства, крім видачі грантів залучають наукові колективи для участі у спільних проєктах;

- організація спеціальних заходів щодо збору коштів (благодійних вечорів, аукціонів, концертів, спортивних змагань). Позитивна сторона цього методу в тому, що він дає можливість одночасно зустрітися з багатьма потенційними донорами, залучити односторонців;

- залучення волонтерів (добровольців) – людей, що віддають безоплатно свій час, знання, професійні навички заради благородних цілей;

Таблиця 1

Фандрейзери української війни

Фандрейзер	Спрямування коштів	Обсяг донатних ресурсів
Повернись живим	Допомога армії	\$114 млн 2,7 млрд грн \$24 млн в криптовалютах
Ініціатива Мілі Куніс та Ештона Катчера	Допомога українця	\$35,7 млн
Благодійний фонд Razom	Гуманітарна допомога	\$21 млн
Благодійний фонд «Київська школа економіки» (KSE Foundation)	Захист, медицина, гуманітарна допомога	\$18 млн
Nova Ukraine, американська неприбуткова організація	Медицина, гуманітарна допомога	\$15 млн
Help Ukraine.center	Гуманітарна допомога	€7,9 млн
Фонд Сергія Притули	Допомога армії	\$6,8 млн
Правозахисна організація «Восток SOS»	Гуманітарна допомога	\$4,3 млн
Фонд «Голоси дітей»	Гуманітарна та психологічна допомога дітям та батькам	\$2,3 млн
Громадська організація «Армія SOS»	Допомога армії	\$2,3 млн

Джерело: узагальнено на основі [14]

– використання Інтернет-ресурсів – ефективно використання їх переваг для пошуку потенційних донорів, розміщення власних Web-сторінок з описом цілей проєктів;

– краудфандинг – це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої ресурси для підтримання зусиль інших людей або організації.

Найдомінантнішою ціллю фандрейзингу є залучення нових донорів і фідбек, від тих хто був учасником процесу. Відповідно до принципу Парето – правило співвідношення 80/20 – тобто 80% наслідків явищ спричиненні 20% причин. Причинно-наслідковий зв'язок у фандрейзингу для розвитку бізнесу із донатних джерел доцільніше отримувати стабільні та систематичні невеликі фінансові надходження, ніж великі, проте рідко.

Висновки. Фандрейзинг – це процес пошуку ресурсів, який спрямований на досягнення спільної мети чи на розв'язання якоїсь проблеми у більш глобальному контексті. Сьогодні не існує єдиного шляху гарантовано отримати засоби для реалізації проєктних ідей. Фандрейзинг є складною, довготривалою і поетапною діяльністю, що в перспективі може привести до продуктивної і тривалої співпраці з фондами, науково-дослідними організаціями чи громадськими ініціативами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фандрейзинг матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: <https://cutt.ly/bFDkuIS> (дата звернення: 07.04.2022).
2. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник / Бабій О.Я. Київ: 2017. 168 с. URL: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2018/03/Fundraising_for_BMOs_Babij_2017.pdf (дата звернення: 08.04.2022).
3. Лукьянова В. Фандрейзинг: що це та чому фінансові пожертви важливі для розвитку організацій. URL: <https://life.pravda.com.ua/columns/2021/06/26/245274/> (дата звернення: 08.04.2022).
4. Тарасов А. Б. Фандрайзинг в гуманитарных науках. URL: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2004_1/Tarasov/24.pdf (дата звернення: 18.04.2022).
5. Куц С. Фандрайзинг ABC: посіб. для початківців. Київ. Центр філантропії. 2008.
6. Тюріна Н., Карвацка Н., Назарчук Т. Фандрайзинг як ресурсне забезпечення соціальних ініціатив. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/816> (дата звернення: 18.04.2022).
7. Кобзарев О. Фандрейзинг. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Київ. Асоціація міст України. ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ». 2015.
8. Огородник В. О. Фандрайзинг – інструмент активізації соціально відповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*, (17), 2014. 195–199.
9. Козак В. Фандрайзинг як інструмент розвитку територіальних громад в умовах децентра-

лізації. Державне управління та місцеве самоврядування, 2018.

10. Деліні М. М. Фандрайзинг та донорство як інструменти реалізації соціально-економічної відповідальності підприємництва. *Економіка та управління підприємствами*, 2017. 75–78.

11. Дудко В. Венчур воєнного часу. URL: <https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startupam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196> (дата звернення: 08.04.2022).

12. Gené Teare February Startup Funding Dips As Investors Show New Caution, But Is Still Way Up Year Over Year BUSINESS•FEATURED•FUNDING REPORTS•VENTURE. URL: <https://news.crunchbase.com/news/february-2022-monthly-recap-venture-funding-slowdown/> (дата звернення: 14.04.2022).

13. Заражевська С. Як бізнесу отримати кредити під 0%, які обіцяв Зеленський? Детальний експлейнер від Forbes. URL: <https://forbes.ua/inside/yak-biznesu-otrimati-krediti-pid-0-yaki-obitsyav-zelenskiy-detalniy-eksplejner-vid-forbes-30032022-5164> (дата звернення: 08.04.2022).

14. Петрушко Л., Давиденко Б. Боги фандрейзингу. Хто залучив найбільше грошей для українців та армії під час війни. Ренкінг від Forbes. URL: <https://forbes.ua/company/bogi-fandreyzingu-khto-zaluchiv-naybilshe-groshey-dlya-ukraintsiv-ta-armii-pid-chas-viyni-renking-vid-forbes-07042022-5327> (дата звернення: 14.04.2022).

REFERENCES:

1. Fandreizynh material z Vikipedii – vilnoi entsyklopedii [Fundraising material from Wikipedia – a free encyclopedia]. Available at: <https://cutt.ly/bFDkuIS> (accessed 07 April 2022).
2. Babii O.Ia. (2017) Posibnyk z fandreyzynu dlia biznes-obiednan: posibnyk [Handbook of fundraising for business associations: a manual]. Kyiv, p. 168. Available at: https://platforma-msb.org/wp-content/uploads/2018/03/Fundraising_for_BMOs_Babij_2017.pdf (accessed 08 April 2022).
3. Lukianova V. Fandreizynh: shcho tse ta chomu finansovi pozhertvy vazhlyvi dlia rozvytku orhanyzatsii [Fundraising: what it is and why financial donations are important for the development of organizations]. Available at: <https://life.pravda.com.ua/columns/2021/06/26/245274/> (accessed 08 April 2022).
4. Tarasov A. B. Fandraizynh v humanytnykh naukakh [Fundraising in the humanities]. Available at: http://www.zpu-journal.ru/zpu/2004_1/Tarasov/24.pdf (accessed 18 April 2022).
5. Kuts S. (2008) Fandraizynh AVS: posib. dlia pochatkivtsiv [Fundraising ABC: a guide. for beginners]. Kyiv. Tsentr filantropii. 2008
6. Tiurina N., Karvatska N., Nazarchuk T. Fandraizynh yak resursne zabezpechennia sotsialnykh initsiatyv [Fundraising as a resource for social initiatives]. Available at: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/logos/article/view/816> (accessed 18 April 2022).
7. Kobzarev O. (2015) Fandreizynh. Navchalnyi posibnyk dlia posadovykh osib mistsevoho samo-

vriaduvannia [Fundraising. Training manual for local government officials]. Kyiv. Asotsiatsiia mist Ukrainy. TOV «PIDPRYIEMSTVO «VI EN EI»

8. Ohorodnyk V. O. (2014) Fandraizynh – instrument aktyvizatsii sotsialno vidpovidalnoi vzaiemodii subiektiv suspilnykh vidnosyn [Fundraising – a tool to enhance socially responsible interaction of public relations]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia*, no. 17, pp. 195–199.

9. Kozak V. (2018) Fandraizynh yak instrument rozvytku terytorialnykh hromad v umovakh detsentralizatsii [Fundraising as a tool for the development of territorial communities in the context of decentralization]. *Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriaduvannia*.

10. Dielini M. M. (2017) Fandraizynh ta donorstvo yak instrumenty realizatsii sotsialno-ekonomichnoi vidpovidalnosti pidpriemnytstva [Fundraising and donation as tools for the implementation of socio-economic responsibility of entrepreneurship]. *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy*, pp. 75–78.

11. Dudko V. Venchur voiennoho chasu [Venture of wartime]. Available at: [https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-](https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196)

[znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196](https://forbes.ua/innovations/venchur-voennogo-chasu-yaki-ukrainskim-startapam-znayti-investitsii-pid-chas-viyni-ta-khto-dae-groshi-01042022-5196) (accessed 08 April 2022).

12. Gené Teare February Startup Funding Dips As Investors Show New Caution, But Is Still Way Up Year Over Year *BUSINESS•FEATURED•FUNDING REPORTS•VENTURE* Available at: <https://news.crunchbase.com/news/february-2022-monthly-recap-venture-funding-slowdown/> (accessed 14 April 2022).

13. Zarazhevska S. Yak biznesu otrymaty kredyty pid 0%, yaki obitsiav Zelenskyi? [How can businesses get loans at 0%, which Zelensky promised?]. *Detalnyi ekspleiner vid Forbes* Available at: <https://forbes.ua/inside/yak-biznesu-otrimati-krediti-pid-0-yaki-obitsyav-zelenskiy-detalny-ekspleyner-vid-forbes-30032022-5164> (accessed 08 April 2022).

14. Petrushko L., Davydenko B. Bohy fandreizynhu. Khto zaluchyv naibilshe hroshei dlia ukrainsiv ta armii pid chas viiny [Gods of fundraising. Who attracted the most money for Ukrainians and the army during the war]. *Renkingh vid Forbes* Available at: <https://forbes.ua/company/bogi-fandreizyngu-khto-zaluchiv-naybilshe-groshey-dlya-ukrainsiv-ta-armii-pid-chas-viyni-renkingh-vid-forbes-07042022-5327> (accessed 14 April 2022).