

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/62-2>  
УДК 33. 020. 656

**Вареник І. В.**

кандидат економічних наук, старший викладач,  
Шосткинський інститут  
Сумського державного університету

**Осадча Н. М.**

старший викладач, викладач вищої кваліфікаційної категорії,  
Відокремлений структурний підрозділ  
«Шосткинський фаховий коледж імені Івана Кожедуба  
Сумського державного університету»

**Щасна М. А.**

студентка,  
Шосткинський інститут  
Сумського державного університету

**Varenik Irina**

Candidate of Economic Sciences, Senior Instructor,  
Shostka Institute of Sumy State University

**Osadcha Natalia**

Senior Instructor, Instructor of the Highest Qualification Category,  
Shostka Applied College named after Ivan Kozhedub  
of Sumy State University

**Schasna Maria**

Student,  
Shostka Institute of Sumy State University

### ФАНДРАЙЗИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ГРОМАДОЮ ТА ШОСТКИНСЬКИМ ІНДУСТРІАЛЬНИМ ПАРКОМ «СВЕМА»

### FUNDRAISING AS A TOOL OF EFFECTIVE INTERACTION BETWEEN THE COMMUNITY AND SHOSTKA INDUSTRIAL PARK «SVEMA»

*У роботі визначено й уточнено поняття фандрайзингу як елементу взаємодії згідно з необхідністю фінансування та розповсюдження інформації між громадськістю та потенціалом на прикладі індустриального парку «Свема». Розглянуто способи застосування фандрайзингу та основний його інструментарій для забезпечення можливостей фінансування проєктів індустриальних парків на прикладі парку «Свема». Запропоновано застосування методик фандрайзингу як оптимального засобу фінансової підтримки індустриальних парків порівняно з іншими методиками краудфандінгу, краудсорсингу та іншого інструментарію сучасної фінансової політики в господарському процесі. Розглянуто принципи застосування методології фінансової підтримки підприємництва, стартапів у системі індустриальних парків сучасної економічної системи господарювання.*

**Ключові слова:** фандрайзинг, індустриальний парк, господарство, краудфандінг, фінансування.

*The report defines and clarifies the concept of fundraising as an element of interaction in accordance with the need for funding and dissemination of information between the public and the potential on the example of the industrial park "Svema". The ways of applying fundraising and its main tools for providing opportunities for financing industrial park projects are considered on the example of my research park "Svema". The article proposes the use of fundraising techniques as the optimal means of financial support of industrial parks, in comparison with other methods of crowdfunding, crowdsourcing and other tools of modern financial policy in the economic process.*

*The principles of application of the methodology of financial support of entrepreneurship, startups in the system of industrial parks of the modern economic system of management are considered. Strong public relations contributes to the establishment of mutually beneficial relations with government agencies in order to implement various business projects, bringing them to a larger scale. Managers of enterprises, in particular industrial parks, should aim to use the principles of fundraising to ensure the dynamic development of their substructures and promote them not only at the micro level of the economy. An effective method of interaction with the public helps to increase the demand for a particular economic activity, increase its effectiveness, profitability and reputation in today's economic space. All nonprofits use fundraising software to make their fundraising process more efficient and streamlined. Using the right software can help increase revenues, while also reaching more donors and gaining the momentum in social fundraising.*

*Funraise is one such software, with several features that help nonprofits improve their processes as well as handle other aspects of running an organization, such as managing events and donors. Funraise is a complete, all-encompassing tool for nonprofits based on the experience of other organizations. Fundraising activities can determine the future of any organisation. Fundraising does more than raise funds. Fundraising helps nonprofits work together towards a common goal, motivates nonprofits towards organization and planning, and keeps the nonprofit organization financially.*

**Keywords:** fundraising, industrial park, domestic economy, crowdfunding, financing.

**Постановка проблеми.** У сучасному ринковому середовищі та умовах організаторам бізнесу, власникам індустріальних парків дуже важливо володіти стратегічним мисленням та розробляти унікальні проєкти, завдяки яким стає досить доступний пошук інвесторів, чия допомога суттєво впливає на розвиток бізнесу, особливо на ранніх його етапах, оскільки з недостатнім обсягом капіталовкладень для підприємців значно сповільнюється еволюція стартапу, що, своєю чергою, призводить до низки як економічних, так і соціальних проблем. Розвиток професійного бізнесу тісно пов'язаний із концепцією фандрайзингу, яка є невід'ємним складником інтелектуального капіталу будь-якої компанії. Застосування фандрайзингу передбачає не лише здобуття фінансових коштів, а й установалення продуктивних особистих та інституціональних контактів з організаціями-донорами, які доцільно підтримувати з метою використання у довгостроковій перспективі. У цьому полягає проблема сучасного фінансування та підтримки малого підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження концепції фандрайзингу як окремого виду економічної діяльності було висвітлено в працях таких українських та іноземних економістів, як: А.Дж. Дуглас, Т.В. Артем'єва, Дж.М. Брайсон, О.В. Комаровський, О.І. Корінцева, С. Куц, А.Н. Соколова та ін. Термін «фандрайзинг» є похідним від сполучення двох англійських термінів: fund (кошти, фінансування) та raise (підняти, добувати, збирати). У сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі яскраво проілюстровано механізми фандрайзингу.

На думку О.В. Чернявської, фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів із різноманітних джерел для реалізації соціально важливих науково-дослідних неприбуткових проєктів та програм, яка потребує спе-

ціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора. Таку саму позицію відстоює Т.В. Артем'єва, наголошуючи, що фандрайзинг – це діяльність щодо залучення й акумулювання оборотних коштів, необхідних для реалізації некомерційних проєктів і програм.

Т. Крупський стверджує, що фандрайзинг є функцією із залучення фінансових, матеріальних та людських ресурсів для роботи неприбуткових організацій та реалізації їхніх проєктів. Він зазначає, що така діяльність спрямована на досягнення насамперед соціально важливих цілей.

Одним із найбільш ефективних засобів управління будь-яким бізнесом, зокрема індустріальним парком, є вдале використання тенденції «фандрайзинг» як одного з інструментів формування інтелектуального капіталу. Упровадження такої економічної діяльності, як фандрайзинг, сприятиме залученню ресурсів для реалізації соціально важливих програм та проєктів, підвищенню іміджу індустріальних парків та зміцненню довіри громадськості до них.

**Мета статті** полягає у дослідженні та економічному обґрунтуванні ефективності «фандрайзингу» як ключового елемента прогресивного розвитку індустріальних парків та важливого інструмента взаємодії між громадою та цими організаціями, а також в оцінці запровадження моделі фандрайзингу в бізнес-план індустріального парку з метою пошуку інвесторів, спонсорів для спільної участі в соціально важливих місцевих проєктах.

**Виклад основного матеріалу.** Місцеві громади з 2012 р. володіють сильним інструментом розвитку – індустріальними парками. Ці промислові комплекси довели свою ефективність у багатьох країнах. Але в Україні їхні переваги не використовуються і на 10%. Причиною цього є «білі плями» в законодавстві про індустріальні парки. У результаті місцеві

бюджети щорічно недоотримують декілька мільйонів гривень.

У середовищі індустріального парку ефективно поєднуються інтереси всіх учасників. Учасники створюють ноу-хау, захищають його через Інноваційний бізнес-інкубатор, передають на підприємства. Це ноу-хау сприяє тому, що підприємства виробляють нові види продукції, яка через бізнес виходить на зовнішній чи внутрішній ринок. Необхідна оплата інтелектуальної власності, і вони працюють далі над створенням нового ноу-хау. Фінансова підтримка цих проєктів є невід'ємним складником існування індустріального парку.

Роль інтелектуальної власності в економіці ЄС у 2015 р., за даними Європейського патентного офісу, забезпечують роботою 56 млн осіб, тобто 26% зайнятості, створюють додану вартість в обсязі 4,7 трлн євро, що становить 38,5% ВВП Європейського Союзу [5]. Інноваційні зрушення підтримують підприємства і стимулюють до вдосконалення у всіх аспектах господарської діяльності. Але не вирішеною залишається проблема фінансування на всіх рівнях діяльності підприємства. Інтелектуальний капітал підприємства є важливим стержнем господарської діяльності. За відсутності належного фінансування немає високого рівня розвитку будь-яких можливостей у процесі господарювання. Успішний розвиток підприємств забезпечують інноваційні процеси, але вони потребують активного фінансування. Належне фінансування є основою успішної комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, що перетворює результати інтелектуальної діяльності на працюючий інтелектуальний капітал. Фінансове забезпечення процесу комерціалізації реалізує низку важливих функцій, прискорюючи трансформацію інноваційної ідеї спочатку в прототип, а згодом в інноваційний продукт.

Верховна Рада підтримала законопроект про індустріальні парки, який зумовлює запуск низки стимулів для залучення інвестицій, зокрема програми фандрайзингу. Це процес залучення коштів й інших ресурсів для реалізації конкретних завдань або проєктів, а також для підтримання діяльності та існування організації загалом. Уважається, що для ефективного фандрайзингу необхідні систематичне планування, аналіз та звітування, адже це допоможе встановити довіру з донорами та збільшити кількість пожертв.

Існує такий інструментарій фандрайзингу:

- Донорська інституційна допомога.
- Державне фінансування.
- Підтримка бізнесу, меценатів.
- Фандрайзингові заходи.

- Реклама. Кампанії.
- Краудфандинг та фандрайзингові портали.
- Соціальне підприємництво.

Основою інноваційного розвитку будь-якого підприємства є інтелектуальний капітал, що, на думку Л.Г. Мельника, являє собою інтелектуальні здібності людей у сукупності зі створеними ними матеріальними засобами, які використовуються у процесі господарювання. Інтелектуальний капітал є основою інноваційної діяльності [5].

Зрозуміло, що метою проведення будь-якої інноваційної діяльності на підприємстві є отримання прибутку та зайняття домінуючої позиції на ринку. Дана діяльність – це складна система, у якій беруть участь різні учасники: вчені та винахідники, підприємці-новатори і, нарешті, інвестори, які зацікавлені в проведенні інноваційних досліджень, удосконалюючи, таким чином, процес виробництва.

Цільовим завданням інноваційної діяльності на підприємстві є отримання економічного ефекту від практичного впровадження ідей інновацій та їх подальшої реалізації.

Підготовка організацій для успішного отримання коштів є найважливішим етапом фандрайзингової діяльності. Без чіткої стратегії проєкту, без визначення місії організації стає мало ймовірним пошук донорів, оскільки саме вони звертають увагу на унікальність запиту та перспективу програми фандрайзингу. Під час планування фандрайзингової кампанії важливим є дотримання логічного ланцюга «проблема – мета – завдання – метод», тобто узгодженості та взаємозв'язку між кожним компонентом.

Отже, для того щоб заручитися донорською допомогою, індустріальним паркам, зокрема індустріальному парку «Свема», необхідно сформулювати чітку стратегію роботи, визначити місію їхньої діяльності, акцентувати на унікальності та цінності їхніх товарів і послуг. Чим вужчою буде спеціалізація виробництва, тим меншою буде кількість конкурентів за право на отримання дотацій.

Основним аспектом заручення донорської допомоги є наявність позитивного бренду та гідної репутації організації. Бренд компанії – це сума його переконань, ідей, символів, імен та інших слів, які створюють враження в очах громадськості, і це дуже важливо для збору коштів.

Для адміністрації індустріального парку «Свема» важливо розробити або підтримати вже існуючий позитивний бренд, проводити соціальні опитування на ознайомлення громадськості з бізнес-проєктами та результатами їхньої внутрішньої і зовнішньої діяльності.

Щоб отримати підтримку від бізнесу та меценатів, потрібно користуватися підходом «залучати, а не просити пожертву». Необхідно шукати партнерів, з якими співпадають цінності, будувати співпрацю на взаємній користі та робити добротність модною.

За бажання якісно прорекламувати свій бізнес можуть стати в нагоді послуги Біржі соціальної реклами, які надаються безоплатно. Важливо проводити прес-тури, оскільки вони пояснюють цілі діяльності фірм, створюють суспільний вплив та цілісну глибину бізнесу, а також виступають джерелом уваги для партнерів, спонсорів, ЗМІ та іншої цільової аудиторії.

Одним із методів фандрайзингу є фінансова підтримка з боку держави. Перевага цього методу роботи в тому, що він створює основу для соціального партнерства між державними структурами і недержавним сектором, розвиваючи взаємний інтерес і розуміння необхідності довгострокового співробітництва.

Є можливість взяття участі в грантових програмах, а отримання грантової допомоги дає змогу одержати достатньо велику суму коштів для реалізації запропонованого проекту. При цьому за умови успішного налагодження продуктивної взаємодії з грантодавцями виникає основа до продовження співпраці через їхню схильність до продовження фінансування різноманітних проектів організації.

Концепція фандрайзингу на відміну від краудфандингу має на меті пошук ресурсів з усіх можливих джерел і здатність залучати не лише кошти, а й вузькопрофільних і специфічних спеціалістів, матеріальні ресурси (продукція, волонтери, обладнання тощо). Також фандрайзинг не має обмежених рамок використання залучених коштів та їх підзвітності, як у випадку з краудфандингом.

Краудфандинг – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої грошові чи інші ресурси, як правило, через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей або організацій. Популярною українською краудфандинговою платформою виступає «Спільнокошт». Використовуючи цей ресурс, адміністрація індустріального парку «Свема» може зібрати гроші на певний проект, а також кошти на розроблення новітніх технологій.

Варто відзначити, що ще одним дієвим методом залучення коштів виступають фандрайзингові портали, а саме:

1. Indiegogo (інновації, технології, дизайн).
2. GlobalGiving (фінансування некомерційних організацій).
3. Crowdrise (збір коштів для некомерційних організацій).

4. Causes (збір коштів для вирішення соціальних, політичних та культурних питань).

5. GoFundMe (збір коштів для широкого спектру ініціатив).

Дані ресурси є ключем доступу для ефективного пошуку донорської допомоги, збору та обробки необхідної інформації, консультації щодо правильного оформлення заяв на залучення коштів.

Узагалі некомерційні організації надто часто розглядають фандрайзинг лише як засіб заробляти гроші для виконання своїх завдань та оплати свого персоналу, настільки, що вони нехтують інтеграцією фандрайзингу у свій план у цілому. Однак некомерційні організації, які включають збір коштів та розвиток у свою організаційну стратегію, у кінцевому підсумку виявляються успішними. Це виходить тому, що збір коштів робить організацію сильнішою і, врешті-решт, високофункціональною в такі способи:

1) Спосіб означає, що процес збору коштів змушує некомерційні організації звернути увагу на їхні вразливі місця. І це, своєю чергою, сприятиме формуванню об'єктивного мислення в адміністрації, з появою якого можливе ефективне подолання недоліків або внесення коректив у їхню діяльність.

2) Спосіб заохочує некомерційні організації працювати в командному дусі та узгоджувати цілі.

3) Спосіб сприяє формуванню стійкості та витривалості, які є обов'язковими складниками механізму функціонування організацій під час різноманітних економічних змін.

Досліджуючи проблеми фінансових нестач та відсутності належного фінансування, підтримки з боку держави, все ж таки доводимо необхідність застосування інноваційних підходів у матеріальній підтримці малого підприємництва. Так, на прикладі індустріального парку «Свема» відзначається позитивна оцінка під час дослідження даної проблеми. Індустріальні парки розвиваються і приносять користь національній економіці, а тому існує гостра необхідність пошуку саме фандрайзингових методик та їх застосування.

Отже, фандрайзингова діяльність індустріального парку «Свема» повинна здійснюватися у п'ять етапів:

– планування та розроблення проекту, акцентування на його унікальності, виявлення пріоритетів, створення програми заходів і залучення ресурсів, визначення витрат на майбутній період;

– пошук і залучення можливих донорів. Для донорів важливо вибрати «проект для душі»;



– реалізація проекту за підтримки фандрайзингу та постійний контроль над його виконанням;

– звітування перед донорами про те, наскільки ефективними виявилися витрати ресурсів на отримання цих результатів;

– аналіз ефективності та доцільності застосування програми фандрайзингу для індустріального парку.

Важливими є застосування кожного з розроблених етапів, їх змістовне дослідження та аналіз, а також своєчасний моніторинг ефективності від упровадження інноваційної методики.

**Висновки.** На сучасному ринку соціально-економічних відносин концепція фандрайзингу виступає найбільш ефективною формою залучення коштів і ресурсів. Уведення фандрайзингу до механізму функціонування індустріального парку «Свема» гарантуватиме низку переваг, а саме: прогресивний розвиток цього промислового комплексу; активізацію ефективної взаємодії між «Свемою» і громадою; визнання індустріального парку на державному рівні, що стане джерелом уваги з боку можливих донорів і спонсорів за межами України.

#### Список використаних джерел:

1. Авраменко А., Аксенов Г. Фандрайзинг: искусство добывать и отдавать деньги. Киев : Планета людей, 2001.
2. Брайсон Дж.М. Стратегічне планування для державних і неприбуткових організацій / пер. з англ. Львів : Літопис, 2004. 352 с.
3. Дуглас А.Дж., Карлсон К.Дж. Основные принципы фандрайзинга. Днепропетровск : Бизнес Букс, 2007. 240 с.
4. Куц С. Фандрайзинг АВС : посібник для початківців. Київ : Центр філантропії, 2008. 92 с.
5. Комаровський О.В. Фандрайзинг у питаннях, відповідях та цитатах : навчальний посібник. Київ : Планета людей, 2007. 54 с.

#### References:

1. Avramenko A., Aksenov G. (2001) Fundraising: isskustvo dobivat I otdavati dengi [Fundraising: the art of getting and giving money]. Kyiv: Planeta ludei. (in Ukraine)
2. Braison D. (2004) Strategichne planuvannia dla dergavnih I nepributkovih organizatii [Strategic planning for government and non-profit organizations]. Lviv: Litopis. (in Ukraine)
3. Douglas A., Rfirlson K. (2007) Osnovnie prinsipi fandraizinga [Fundraising basic principles]. Balans buiznes buk. (in Ukraine)
4. Kuts S. (2008) Fandraizing ABC [Fundraising ABC]. Kyiv: Tsentr filantropii. (in Ukraine)
5. Komarovskii A.V. (2007) Fundraising u pitanniah vidpovidiah i tsitatah [Fundraising in questions, answers and quotes]. Kyiv: Planeta ludei. (in Ukraine)