

УДК 334

Жалінська І.В., к.е.н., доц.  
 Хоценко Т.О., магістр, гр. СЗМ-1, ФПТОВЖ  
 Державний університет «Житомирська політехніка»

## ПОБУДОВА ЕФЕКТИВНОГО ФАНДРЕЙЗИНГУ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ

У теперішній час Україна потребує мобілізації фінансових ресурсів для підтримки держави, соціальних ініціатив і гуманітарної допомоги. Війна створила нові виклики, такі як зростання потреб у медичній допомозі, забезпечення внутрішньо переміщених осіб та відновлення інфраструктури. Тому ефективні стратегії збору коштів, зокрема фандрейзинг, можуть стати критично важливими для забезпечення стабільності й розвитку громад та сприяти відновленню економіки в поствоєнний період.

Метою дослідження є визначення особливостей фандрейзингу в Україні в умовах війни.

Фандрейзинг охоплює процес залучення матеріальних, людських та інформаційних ресурсів для реалізації проєктів або підтримки команд. До початку вторгнення українські організації, які займалися розвитком проєктів та ініціатив, мали довгострокові стратегічні плани, велику кількість налагоджених контактів для створення, розвитку та просування суспільно-значущих напрямів. Хаос війни зруйнував вже напрацьовані механізми та структури. Основний напрям збору коштів на сьогодні визначається потребами військових та в пріоритеті стає швидкість комунікації [1].

Прикладами історій українського фандрейзингу в часи війни є: «Олені Святого Миколая: свято для дітей у прифронтових регіонах», «Книжки на гвинтівки», досвід діяльності Фонду Сергія Притули, благодійних фондів «Запорука», «Свої», «Повернись живим», кейс Дмитра Томчука «Кошти бізнесу і маленькі донати», досвід «Гуркіт» по благодійному забігу та ін. [2].

Узагальнюючи наявний досвід побудови фандрейзингу в Україні в умовах повномасштабної війни [1-3], можемо вказати на доцільність запровадження певних напрямів його розвитку, а саме:

1) розробити інтегровану онлайн-платформу для збору коштів, де можна легко публікувати проєкти, перевіряти прозорість фінансування та звітність, що значно спростить процес залучення ресурсів та сприятиме формуванню довіри серед донорів;

2) поєднати досвід проведення онлайн-кампаній і фізичних заходів (наприклад, благодійних концертів, аукціонів, марафонів), що дозволить залучити широку аудиторію, комбінуючи переваги цифрових інструментів з особистими зустрічами;

3) підтримувати та розширювати мережу контактів з міжнародними організаціями та фондами для залучення іноземних донорів. При цьому підтримка існуючих контактів є в пріоритеті, оскільки спрямована на довготривалу співпрацю;

4) співпрацювати з українськими та міжнародними компаніями для залучення корпоративних ресурсів та соціально-відповідального бізнесу через спільні проєкти або корпоративні благодійні фонди;

5) використовувати фандрейзинг, присвячений конкретним темам, наприклад, підтримці військових, допомоги дітям або переселенцям, що дасть змогу залучати різні цільові групи та підвищувати ефективність кампаній через емоційне залучення громадськості;

6) організувати тренінги та курси для волонтерів, громадських діячів і соціальних підприємців щодо запровадження ефективних методів залучення ресурсів, управління проєктами та комунікацій з донорами.

Підсумовуючи, слід зазначити, що фандрейзинг в Україні під час повномасштабної війни набув ключового значення як засіб підтримки соціальних ініціатив, гуманітарної допомоги та військових потреб. Війна спричинила дезорганізацію багатьох попередньо усталених механізмів залучення ресурсів, однак одночасно стимулювала активізацію громадських ініціатив, мобілізацію міжнародної підтримки та створення нових форматів збору коштів. Успішні кейси українських фандрейзерів демонструють важливість гнучкості, інноваційного підходу та використання сучасних технологій. Пропоновані напрями, такі як розвиток цифрових платформ, міжнародні партнерства та корпоративний фандрейзинг, можуть значно підвищити ефективність фандрейзингових зусиль у складний воєнний час.

### Список використаних джерел

1. Ефективний фандрейзинг в умовах війни. Побудова нових комунікацій. *ELIOS Ukraine*. URL : <https://eleos.com.ua/efektyvnyj-fandrejzyng-v-umovah-vijny-pobudova-novyh-komunikatsij/>.
2. Помічники українських героїв: історії українського фандрейзингу в часи війни. Видавництво Ініціативного центру сприяння активності та розвитку громадського почину «Єднання». Київ. 2024. URL : <https://ednannia.ua/novyny/anonsy/12783-pomichniki-gerojiv-istoriji-ukrajinskogo-fandrejzingu-v-chasi-vijni>.
3. Фандрейзинг під час війни: де шукати гроші на культурні та креативні проєкти. URL : <https://vctr.media.ua/fandrejzyng-pid-chas-vijny-de-shukaty-groshi-na-kulturni-ta-kreatyvni-proyekty-149896/>.