

II. КОНСТИТУЦІЙНЕ ТА МУНІЦИПАЛЬНЕ ПРАВО. АДМІНІСТРАТИВНЕ, ФІНАНСОВЕ, ПОДАТКОВЕ ПРАВО

УДК 342.95

Демешко М.В.,
аспірант кафедри
адміністративної діяльності
Національної академії внутрішніх справ

ФАНДРАЙЗИНГ І КРАУДФАНДИНГ– ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ БЛАГОДІЙНИЦТВА

В статті окреслено підходи до визначення фандрайзингу та краудфандингу як інструментів досягнення кінцевих цілей благодійництва. Також окреслено спільні та відмінні риси, що об'єднують ці поняття, визначено співвідношення цих дефініцій в контексті дослідження благодійницької діяльності.

Ключові слова: фандрайзинг, краудфандинг, благодійницька діяльність, пожертви, донор, спонсор, бенефіціар.

В статье обозначены подходы к определению фандрайзинга и краудфандинга как инструментов достижения конечных целей благотворительности. Также определены общие и отличительные черты, объединяющие эти понятия, соотношение этих дефиниций в контексте исследования благотворительной деятельности.

Ключевые слова: фандрайзинг, краудфандинг, благотворительная деятельность, пожертвования, донор, спонсор, бенефициар.

The article outlines approaches to definition fundraising and crowdfunding as instruments for achieving the ultimate goals of charity. Also outlines the common features that unite these concepts defined, ratio of these definitions in the context of there search charity activities.

Keywords: fundraising, crowdfunding, charitableactivities, donations, donor, sponsor, beneficiary.

Постановка проблеми. Досить часто останнім часом лунають заклики до проведення активної благодійницької діяльності. З провадженням інноваційних технологій та інновацій суспільство почало генерувати нові засоби досягнення цих цілей, зокрема інтенсивного залучення коштів. До таких новітніх інструментів належить фандрайзинг і краудфандинг, виконуючи похідну роль, вони є ефективним носієм створення платформи для благодійництва. В наш час використовують новітні технології (фандрайзинг, краудфандінг, краудсорсинг та інші) залучення грантів на ряду з благодійними концертами, збором пожертв, благодійними аукціонами, використання так званих благодійних скриньок, а також благодійні марафони, благодійні лотереї, спонсорство, меценатство. Будучи поширеними в загальному вжитку, багато тих, хто оперує цими поняттями фактично не усвідомлює їх значення, тому для того, щоб мати цілісне уявлення щодо місця фандрайзингу та краудфандингу в системі соціальної структури благодійництва, варто проаналізувати ці поняття у їх взаємозв'язку.

Аналіз дослідження даної проблеми. Питаннями дослідження фандрайзингу та краудфандингу у свій час займалися такі вчені, як: Т.В. Артем'єв, А.Л. Балашов, О.В. Башун, Д.А. Даушев, А.А. Клецин, О.В. Комаровський, Є.С. Кудakov, Р.А. Сербин, І.В. Івановський, А.В. Орлов, А.Дж. Дуглас, Г.Л. Тульчинський та інші.

Метою статті є розкрити та дослідити походження краудфандингу та фандрейзингу як похідних від благодійництва, відмежувати ці дефініції, виокремивши спільні та відмінні риси, встановити зв'язок цілого та частини відповідно до їх функціональної спрямованості.

Виклад основного матеріалу. В Кембриджському словнику під *фандрейзингом* розуміють «акт збору або отримання грошей для певної мети, особливо для благодійності» [1].

В свою чергу, в Оксфордському бізнес-словнику фандрайзинг виступає процесом отримання фінансової

підтримки (як правило, у вигляді грантів) для некомерційної мети [2].

Відповідно до положень Центру філантропії фандрайзинг визначають як комплексну систему заходів (пошук, збір та вміння (мистецтво) залучення ресурсів) [3, с. 29].

Український форум благодійників визначає фандрайзинг (від англ. fundraising) як процес залучення грошових та інших ресурсів у переважній більшості некомерційною/благодійною організацією з метою реалізації певного соціального проекту, що мають спільну ідею. Зазвичай, кошти надходять від приватних осіб, комерційних або урядових організацій [4].

На наш погляд, влучним є визначення фандрайзингу сформульоване А.М. Соколовою як «професійної діяльності щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проектів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора» [5, с. 13-16].

В іноземних джерелах під фандрайзингом розуміють діяльність, пов'язану з отриманням коштів для політичних партій, благодійництва або ж з метою подальшого інвестування [6].

Обов'язковою ознакою фандрайзингу виступає мета збору коштів – благодійні заходи та підтримка політичних партій.

На підставі вищевикладеного пропонуємо викласти поняття «фандрайзингу» як інструменту благодійної діяльності, що полягає у систематичній або одноразовій діяльності спеціально підготовленої особи або групи людей з метою отримання коштів, які можуть бути залученими із зовнішніх та внутрішніх джерел шляхом здійснення краудфандінгу, залучення спонсорської допомоги, коштів донорів, грантів та ряду інших заходів з метою досягнення цілей благодійної діяльності.

Інші джерела вказують на те, що це є організованою діяльністю або прикладом прохання грошей для благодійних організацій або політичних кампаній [7].

Судячи з вищезазначених визначень, можна виділити ключові особливості фандрайзингу, серед яких:

цілеспрямована одноразова або довготривала акція з метою зборів коштів;

реалізується в обов'язковому порядку через двосторонню або багатосторонню взаємодію між особою, що потребує фінансової допомоги та благодійником (спонсором, меценатом та донором, ін.);

кінцевою метою виступає реалізація соціального проекту (благодійного заходу), об'єднаного спільною метою, що за своєю природою є некомерційним;

бенефіціаром в цьому випадку може виступати благодійна або інша некомерційна організація;

джерелом надання коштів є комерційні та некомерційні організації.

Таким чином, знаходячись у причинно-наслідковому зв'язку, благодійна діяльність нерозривно пов'язана з поняття фандрайзингу, оскільки в цьому випадку останній виступає інструментом досягнення цілей благодійної діяльності.

Благодійна діяльність – добровільна особиста та/або майнова допомога для досягнення визначених цілей, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара [8].

Розкриваючи поняття добровільної допомоги особистого та майнового характеру бенефіціара, законодавець не розкриває сутність цієї дефініції, залишаючи ключовою ознакою лише безкорисливий характер отримання такого роду допомоги.

Фандрайзинг, як правило, використовують для досягнення наступних цілей:

пошук, збір та формування фінансової платформи для проведення благодійних акцій;

фокусування на отримання матеріальної підтримки з боку потенційних донорів та спонсорів;

створення єдиної концепції для формування єдиного напрямку реалізації коштів;

налагодження багатосторонніх зв'язків між можливими особами надання матеріального забезпечення;

створення позитивного іміджу на користь благодійної організації та її соціальних проектів;

формування громадської думки для підтримки діяльності благодійної організації;

визначення найбільш прийняттого способу реалізації фандрайзингу, що має відношення до потреб і можливостей організації.

Фандрайзинг використовує різні засоби внутрішнього та зовнішнього походження для отримання коштів.

До зовнішніх належать: 1) бюджетні кошти місцевого та національного значення; 2) позабюджетні кошти; 3) надання послуг платного характеру населенню; 4) участь у міжнародних та національних програмах; 5) залучення грантів; 6) краудфандинг.

Серед наведених джерел увагу привертає краудфандинг. *Краудфандинг* («публічне інвестування») – це механізм залучення фінансування від широких мас з метою реалізації продукту, допомоги нужденним, проведення заходів, підтримки бізнесу і т.д. [9].

Краудфандинг – це колективне співробітництво людей (донорів), які добровільно об'єднують свої гроші або інші ресурси разом, як правило через інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій (реципієнтів) [10].

П. Беллефламме вважає, що під краудфандингом варто розуміти намагання підприємців та їхніх груп щодо фінансування своїх проєктів (культурних, соціальних та некомерційних), спираючись на порівняно невеликі внески від порівняно великої кількості осіб, що використовують Інтернет, без стандартних фінансових посередників [11].

Зазвичай краудфандинг переслідує певні цілі як невеликих груп, так і юридичних компаній. Метою цього заходу є 1) фінансування політичних кампаній; 2) здійснення інвестицій в стартап-компанії і малого підприємництва; 3) отримання доходу від інвестицій; 4) проведення волонтерських заходів та інше.

Відмінністю, що відрізняє краудфандинг від фандрайзингу є досягнення різних цілей, зокрема фандрайзинг реалізує благодійні акції в той час, коли краудфандинг переслідує мету фінансування як комерційних, так і некомерційних цілей.

Констатуючи наведені факти, можна з певністю сказати, що фандрайзинг має спільні риси з благодійністю, знаходячись в природному зв'язку з цим поняттям, оскільки кінцевою метою процесу фандрайзингу є реалізація соціального проекту, що за своєю природою має благодійний характер, тобто на меті немає збагачення. В цьому контексті фандрайзинг виступає інструментом залучення коштів для реалізації проектів благодійництва.

Він одночасно виступає як засіб отримання коштів, так і інструмент благодійної діяльності. Як правило, краудфандинг працює на основі однойменної платформи, що знаходиться в Інтернеті в он-лайн доступі. Працюючи в такому режимі, платформи використовують для розміщення інформації і ведення кампанії краудфандинга. Найбільш поширеними такими платформами є Kickstarter і Indiegogo.

Kickstarter платформа для краудфандингу, де фінансування здійснюється за принципом «все-або-нічого». Автор проекту сам встановлює суму, цілі й терміни. Якщо проект зібрав необхідне фінансування, після закінчення терміну з карток всіх спонсорів стягується плата. Якщо проект не зібрав необхідну суму, гроші не стягуються, а платежі перераховуються тільки резидентам США.

Indiegogo дозволяє зберегти зібрані гроші, навіть якщо проект не зібрав бажану суму. Платежі можна перераховувати на європейські картки. Реєстрація безкоштовна, але є збори, які потрібно заплатити Indiegogo після отримання бажаного бюджету. У разі відсутності необхідної суми кошти, які були перераховані, можуть не повертатися [12].

Виділяють різні види краудфандінгу залежно від виду винагороди спонсору.

Відсутність винагороди (пожертви). Такого роду краудфандинг не передбачає жодних зобов'язань для одержувача, оскільки грошові кошти є пожертвами. Найчастіше ця модель застосовується в соціальних, політичних і медичних проектах (збір коштів на допомогу в лікуванні захворювання або на діяльність благодійної організації). Як приклади таких платформ можна привести <http://www.betterplace.org/de> в Німеччині, <http://respekt.net/> в Австрії.

Винагорода негрошового характеру (модель Kickstarter). За результатами вдалої реалізації проекту спонсор отримує заохочення у вигляді реклами, запрошення на концерт, згадки в титрах, першому зразку виробленого продукту, автографа і всього того, на що вистачить уяви автору проекту. Заборонено пропонувати в якості винагороди фінансові кошти, частки в бізнесі і тому подібні грошові заохочення.

Різновидом винагороди нематеріального характеру є модель замовлення наперед. У цьому випадку винагородою виступає продукт, що має фінансову складову. Наприклад, книга, фільм, музичний альбом, програмне забезпечення, новий гаджет. По суті цей підхід є передзамовлення продукції, але при цьому відмінно співвідноситься з принципами краудфандингу в цілому. Більш того, спонсори часто сприймають краудфандингові платформи, які допомагають фінансувати технологічні продукти, в якості звичайного інтернет-магазину, але з відстрочкою доставки товару.

Найуспішнішою платформою, яка працює за принципом нефінансової винагороди і, зокрема, пропонує модель попередніх замовлень, є майданчик Kickstarter, яка тільки на сьогоднішні вже пододала позначку в \$ 1,5 млрд.

Фінансова винагорода (краудінвестинг). Краудінвестинг один із елементів краудфандингу. Його основною характеристикою і відмінною рисою від інших форм є наявність фінансової винагороди, яку отримує спонсор (інвестор) в обмін на свою підтримку.

Залежно від цього виділяють три форми краудінвестингу: а) рояті; б) народне кредитування; в) акціонерний краудфандінг [13].

Основними особливостями краудфандингу як джерела пошуку коштів є:

- формування ініціатив на базі соціальних мереж;
- використання методів переконання шляхом реклами та презентації майбутнього продукту через моделювання;
- використання «народних» коштів.

Краудфандинг поряд з фандрайзингом виконує роль інструмента в діяльності благодійних організацій з метою пошуку та збору коштів. Краудфандинг виступає джерелом

фінансування проектів через так зване, «народне фінансування». Кінцевою метою краудфандингу можуть бути різноманітні цілі не завжди виступаючи лише благодійними, досить часто ними фінансування стартапів та місцевих бізнесів.

Краудфандингові платформи для благодійництва є і в Україні. До них належить Українська біржа благодійності та Peoplesproject, де кожен може зробити пожертвування на лікування окремої людини, купівлю книг або меблів до шкіл, медичного обладнання для лікарень, підтримку переселенців, ремонт військової техніки для її передачі у зону АТО та ін. Крім того, досить вдало функціонує благодійний Фонд Кличко, який реалізовує проекти у сфері спорту та освіти. Освітньою краудфандинговою платформою є GoFundEd, де кожен вчитель або вчителька має можливість опублікувати свій проект, який може бути підтриманий благодійниками.

Висновки. У зв'язку з активним впровадженням інноваційних технологій в ході розвитку благодійних акцій, створенням нової науково-технічної бази, що засновується на нових методах роботи, актуальним є проблема використання найбільш оптимальних та зручних варіантів в умовах активного впровадження сучасних знань в сучасних умовах. Саме фандрайзинг та краудфандинг стали популярними темами для обговорення серед благодійників та представників широкого загалу.

При дослідженні нами надано визначення фандрайзингу як інструменту для систематичної чи одноразової процедури пошуку та формування грошових потоків як національного та міжнародного характеру, що має на меті реалізацію однією із цілей благодійницької діяльності, якщо ми говоримо про цей вид отримання коштів, то, як правило, цілями виступають в цьому випадку пошук ресурсів, формування інвестиційних фондів, співпраця з новими партнерами.

Ключовою відмінністю є те, що фандрайзинг має такі особливості:

- кінцевою метою є отримання некомерційного результату, працюючи на безоплатній основі, фандрайзер не отримує матеріальної вигоди від цієї діяльності;

- є двостороння взаємодія: отримувач та меценат або спонсор, на відміну від краудфандингу, де відбувається зв'язок «натовп – презентована ідея»;

- краудфандинг відбувається за умови обов'язкового використання інтернет-платформ для реалізації соціального або комерційного проекту. Фандрайзинг може використовувати членські та засновницькі внески, доходи від власності некомерційних організацій; акції, облігації, цінні папери та вклади; проведення виставок-продажів; видання та продаж публікацій; кампанії зі збору приватних пожертвувань (громадяни, меценати, донори); шоу-збори, аукціони, лотереї, «шапка по колу» при проведенні масових акцій, поштові збори; SMS-збори, онлайн-збори, бюджети федерального, регіонального або місцевого рівнів; позабюджетні фонди; вітчизняні фонди і організації; виконання робіт на замовлення населення; надання платних послуг; участь в міжнародних програмах; гранти зарубіжних фондів.

Краудфандинг – це також один із інструментів пошуку коштів, є одночасно механізмом залучення інвестицій, який залучає інтернет-платформ для демонстрації проекту презентації з метою створення можливості фінансування різноманітних проектів без залучення посередників.

Як бачимо, фандрайзинг сьогодні є механізмом, що дозволяє реалізувати мету благодійних акцій через систему залучення ресурсів зовнішнього та внутрішнього походження з використання новітніх методик.

Фандрайзинг за своєю природою є ширшим поняттям і може охоплювати краудфандинг як джерело залучення ресурсів. В цьому випадку краудфандинг розглядається з двох сторін – 1) механізм залучення коштів для реалізації цілей фандрайзингу, 2) незалежний інструмент досягнення некомерційних або комерційних цілей в системі благодійництва.

Література:

1. Кембриджський словник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/fundraising>

2. Оксфордський бізнес-словник // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.businessdictionary.com/definition/fundraising.html>

3. Стан розвитку організаційного потенціалу громадянського суспільства в регіонах України. Дослідження організаційної самодостатності (практики фандрайзингу) організацій громадянського суспільства [Звіт]. – К.: Центр філантропії, 2008. – 29 с.

4. Український форум благодійників // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ufb.org.ua/blagodijni-aukcioni/instrumenti-fandrejzingu.htm>

5. Соколова А. М. Фандрайзингова діяльність: сутність, особливості та перспективи розвитку / А.М. Соколова // Економіка та держава. – 2013. – № 1. – С. 13-16.

6. Longman Dictionary of Contemporary English// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ldoceonline.com/dictionary/fundraising>

7. The Free Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thefreedictionary.com/fundraising>

8. Про благодійну діяльність та благодійні організації : Закон України № 5073-VI від 5 липня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5073-17>.

9. Бардіан Андрій, Ратнер Світлана. Краудфандінг як форма венчурного інвестування в умовах інноваційної економіки // Сучасний економічне зростання: теорія і моделювання. Матеріали дванадцяти Друкерівських читань. Під редакцією Р.М. Нижегородцева. – Москва: Видавничий дім «Економічна газета». – 2012. – С. 256-263.

10. Джефф Хау. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса – Crowdsourcing: Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.

11. Belleflamme P. Crowdfunding: Tapping the right crowd [Електронний ресурс] / P. Belleflamme, T. Lambert, A. Schwienbacher // Journal of Business Venturing. – 2014. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/_code301672.pdf.

12. Народне фінансування. Як українці збирають гроші на свої проекти за кордоном. Українська правда. Інтернет-видання // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://life.pravda.com.ua/society/2013/03/1/122203/>

13. Что такое краудфандинг? // Портал крауд-сервисов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the