

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра економічної теорії

Кваліфікаційна робота
освітній ступінь – бакалавр

на тему:

«Фандрайзинг як інструмент фінансування системи вищої освіти»

Виконав: студент 4-го року навчання,

Спеціальності

051 Економіка

Коломієць Олександр Олександрович

Керівник Шевченко О.О.

Кандидат економічних наук, доцент

Рецензент _____

з оцінкою _____

Секретар _____

Дата _____

Київ – 2022

ЗМІСТ

ВСТУП.....	2
РОЗДІЛ 1. СУТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ФАНДРАЙЗИНГУ.....	5
1.1. Виникнення і розвиток фандрайзингу у світі.....	5
1.2. Види та методи фандрайзингу.....	7
1.3. Принципи фандрайзингу та мотиви донорів.....	12
Висновки до розділу 1.....	15
РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ	16
2.1. Досвід використання фандрайзингу в системі вищої освіти в США	16
2.2. Особливості застосування фандрайзингу в системі вищої освіти у Великій Британії	19
2.3. Проблеми використання фандрайзингу в системі вищої освіти у Малайзії та Австралії	22
Висновки до розділу 2.....	24
РОЗДІЛ 3. ЗАСТОСУВАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	26
3.1. Проблеми та перспективи застосування фандрайзингу в системі вищої освіти України	26
3.2. Фандрайзинг як один з інструментів залучення коштів для розвитку НаУКМА.....	30
Висновки до розділу 3.....	32
ВИСНОВКИ.....	34
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	36

ВСТУП

Нині заклади вищої освіти стикаються зі стрімким зростанням витрат та обмежень у державному фінансуванні, відповідно, вони потребують нових більш гнучких методів та джерел фінансування, щоб ефективно працювати та залишатися конкурентоспроможними. У своїх спробах виявити альтернативне фінансування, університети почали приділяти більше уваги фандрайзингу та підтримці з боку благодійників. Важливим питанням роботи є окреслення мотивів та джерел фандрайзерів.

За останні 10 років значно зросли очікування щодо ролі збору коштів від приватного сектору та фандрайзингу у системі вищої освіти. Сьогодні важко уявити заклад вищої освіти, який не має спеціальних фондів як джерела фінансування для закупівлі нового обладнання чи модернізації навчального процесу. Оскільки фінансової підтримки зі сторони держави може бути недостатньо, а ціни на навчання продовжують зростати, університети стали набагато більше залучати фандрайзинг як інструмент фінансування для академічних і професійних програм, підвищення рівня якості вищої освіти, а також для створення умов для високоякісного навчання та досліджень у закладах вищої освіти.

Вивченням методології та досвіду фандрайзингу як інструменту фінансування вищої освіти займалися вітчизняні та зарубіжні науковці. Окремої уваги заслуговує робота Соколової А.М. та Чернявської О.В. [5], яка присвячена вивченню суті, принципів, видів та механізмів проведення фандрайзингової діяльності. Робота Тімоті Манна дає розуміння мотивів донорів приймати участь в фандрайзингу [16], також, досвід функціонування фандрайзингу в закордонних закладах вищої освіти досліджував співробітник Гарвардського університету Рой Чан [23] та інші. Вивчення історичних аспектів розвитку фандрайзингу та його впливу на функціонування некомерційних організацій досліджували Безуглий Е.А., Кутергін Н.Б. [7]. Незважаючи на значний вклад вище перелічених авторів у вивченні застосування фандрайзингу в системі

вищої освіти, до сих пір залишаються недостатньо вивченими аспекти, що стосуються перспектив, рекомендацій та впливу фандрайзингу на фінансування системи вищої освіти в Україні на основі закордонного досвіду.

Актуальність даної кваліфікаційної роботи можна пояснити необхідністю модернізації та сталого розвитку освітнього процесу у вищій освіті, особливо, в країнах, що розвиваються, які потребують рішень для наближення стандартів якості освіти до міжнародних стандартів. Розвиток закладів вищої освіти потребує значного та постійного фінансування для якісного функціонування освітнього процесу, тому як засіб залучення коштів для розвитку системи вищої освіти буде розглянутий фандрайзинг, який може займати значне місце у фінансуванні закладів вищої освіти із власною автономією.

В умовах недостатнього фінансування в сфері освіти, фандрайзинг являється однією з небагатьох можливостей для залучення коштів. Гарним прикладом застосування фандрайзингу буде слугувати досвід університетів у Великій Британії, США, Австралії та Малайзії.

Об'єктом дослідження виступає фандрайзинг як засіб фінансування системи вищої освіти та досвід розвинених країн та країн, що розвиваються, у застосуванні фандрайзингу в системі вищої освіти.

Предметом дослідження є роль фандрайзингу в системі вищої освіти в розвинених країнах та країнах, що розвиваються.

Метою кваліфікаційної роботи є виявлення та аналіз досвіду впровадження фандрайзингу як інструменту фінансування в системі вищої освіти розвинених країн та країн, що розвиваються, аналіз системи фінансування системи вищої освіти та перспективи застосування фандрайзингу в закладах вищої освіти.

Відповідно до мети, **завданнями** кваліфікаційної роботи будуть:

1. Простежити історичні аспекти виникнення та застосування фандрайзингу у вищій освіті.

2. Структурувати методологічні та теоретичні дослідження принципів, видів та мотивів фандрайзингу.
3. Проаналізувати та узагальнити досвід впровадження фандрайзингу як інструменту фінансування в системі вищої освіти розвинених країн та країн, що розвиваються.
4. Дослідити подальші можливі перспективи розвитку фандрайзингу в закладах вищої освіти України за допомогою імплементації міжнародного досвіду розвитку фандрайзингу як засобу фінансування системи вищої освіти
5. Визначити доцільність такого засобу фінансування системи вищої освіти, як фандрайзинг, для розвитку НаУКМА.

Методами дослідження в кваліфікаційній роботі є метод аналізу і синтезу, який застосовується при аналізі особливостей застосування фандрайзингу як інструменту фінансування системи вищої освіти, порівняльний аналіз методів, мотивів та результатів впровадження фандрайзингу у вищій освіті, графічний та історичний метод.

Новизна дослідження обумовлена тим, що в цій роботі зібрана структурована інформація щодо історії та методології фандрайзингу, також обґрунтовано перспективи та рекомендації для розвитку фандрайзингу в системі вищої освіти в Україні на основі аналізу досвіду функціонування фандрайзингу в вищих навчальних закладах іноземних країн.

Практичне значення роботи полягає в тому, що результати роботи можна використовувати для ознайомлення та отримання ключових знань про історію, види, методи та принципи фандрайзингу та для демонстрації впливу розвитку фандрайзингу в системі вищої освіти закордоном та для рекомендацій щодо розвитку фандрайзингу в Україні.

РОЗДІЛ 1. СУТЬ ТА МЕТОДОЛОГІЯ ФАНДРАЙЗИНГУ

1.1 Виникнення і розвиток фандрайзингу у світі

Термін «фандрайзинг» походить від англійського (fund — «фінансування, гроші», raising — «підіймати, підвищувати тощо»), але так як поняття фандрайзинг не має чіткої трактовки, тому важливо познайомитися із розумінням поняття фандрайзингу у вітчизняних та зарубіжних дослідників. Спершу пропоную звернути увагу на тлумачення фандрайзингу в Кембриджському словнику, яке трактується як процес збирання коштів для певної мети, особливо для благодійності [1]. Приблизно такої ж думки притримується Грабчак О.В. , яка вважає, що фандрайзинг - це добровільне залучення внутрішніх та зовнішніх ресурсів для безкорисного здійснення суспільно важливої діяльності [2, ст.52]. Бусленко Б.В. характеризує фандрайзинг як сплановану і безперервну діяльність, спрямовану на забезпечення організації ресурсами, необхідними для реалізації її статутних завдань [3]. Також, доволі влучно та широко описує поняття фандрайзинг російський дослідник Бадилевич Л.В. розглядаючи фандрайзинг як систематичну роботу з різноманітними джерелами фінансування по збору коштів та залученню ресурсів для забезпечення фінансування некомерційних організацій, виконання благодійних акцій, підтримки іншої некомерційної діяльності або фінансування діяльності індивідуальних осіб, які ведуть значущі дослідження або навчаються на соціально значимих спеціальностях [4, ст.23].

Але найбільш точно описує фандрайзинг Чернявська О.В та Соколова А.М. : фандрайзинг – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів із різноманітних джерел для реалізації соціально важливих науково-дослідних неприбуткових проектів та програм, яка потребує спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [5, ст.12]. Саме це визначення буде основним впродовж

роботи, адже воно доповнює слова Бадилевича важливістю знань, навичок та мотивів, власне, фандрайзера на чому в подальшому буде зосереджена увага.

Організований фандрайзинг, який ми знаємо, з'явився на початку 19 століття. Чарльз Самнер Уорд і Френк Л. Пірс вважаються одними із засновниками фандрайзингу, які займалися розробкою та розвитком фандрайзингу на федеральному рівні. Чарльз Уорд і Френк Пірс мали на меті скористуватися фандрайзингом для залучення коштів для будівлі коледжу YMCA (християнської громади) в Нью-Йорку після того, як початкові зусилля не виявилися успішними. Початкова мета полягала в тому, щоб зібрати колосальні 350 тисяч доларів на будівництво нового коледжу. Незважаючи на щедрі пожертви в 50 тисяч доларів від Фонду Рокфеллера, кампанія все ще мала дефіцит у 80 тисяч доларів. Через обмежений час Уорд і Пірс повинні були проявити креативність і розробити нові способи, які раніше не використовувалися, щоб зібрати необхідні кошти. Частиною їхньої стратегії було найняти публіциста, щоби розголосити про збір коштів на побудову нового коледжу. Уорд і Пірс змогли отримати гарантовану рекламу від великих універмагів Нью-Йорку, які змогли привернути увагу потенційних донорів до побудови нового закладу освіти. Завдяки їх зусиллям їх кампанія зі збору коштів була дуже успішною та навіть перевищила їхню початкову мету. [9]

Фандрайзинг почав активно використовуватися з 19 століття для реалізації потенційних проектів в сферах науки, охорони здоров'я, освіти, торгівлі тощо, які об'єднуються в третій сектор економіки, який активно розвивався з 19 до 20 століття в США. Після 1980-их років, а саме правління американського президента Рональда Рейгана роль фандрайзингу в пошуку нових джерел для фінансування значно зросла через збільшення кількості некомерційних організацій та розвитку сфери послуг в кінці 20 століття. Чималий зріст популярності фандрайзингу можна пояснити політикою Рональда Рейгана в

кінці 20 століття, яка передбачала скорочення бюджетних видатків на функціонування некомерційних організацій. [6, ст.110]

Фандрайзинг наприкінці 20 століття почав активно налаштовувати перерозподіл джерел фінансування з боку приватних осіб та держави та розробляти нові форми залучення фінансування на діяльність некомерційних організацій, які мали на меті створення нових форм внесків, грантів та пожертвувань, які б не оподатковувалися. Розвиток фандрайзингу в Сполучених Штатах Америки супроводжується стимулюванням збільшення фінансування з боку держави, як на федеральному рівні, так й на рівні окремих штатів, зокрема через спрощене оподаткування внесків донорів. Некомерційні організації наприкінці 20 століття мали змогу компенсувати зменшення державного фінансування завдяки впровадження фандрайзингу та значного потоку внесків з боку приватних осіб. [7, ст.188]

1.2 Види та методи фандрайзингу

Фандрайзинг можна класифікувати різним чином, залежачи від критерію мети, способу здійснення тощо. Наступні методи класифікації фандрайзингу будуть описані нижче. Залежно від мети фінансування розрізняють проектний та оперативний фандрайзинг. У випадку проектного фандрайзингу отримані кошти йдуть на розробку та розвиток конкретного проекту. Фандрайзери та потенційні благодійники найкраще сприймають саме цей вид фандрайзингу, оскільки залучені кошти витрачаються на реалізацію певного проекту з чітко окресленими цілями, завданнями, термінами та організацією. Відповідно і звітність щодо нього буде презентативною, адже кожен пункт завдання має виконуватися в зазначений строк та звітуватися. Незважаючи на те, що завдання отримання прибутку не є головною ціллю у некомерційних проектах, саме проектний фандрайзинг найбільше інших підходить для отримання прибутку у разі успішної реалізації проекту [9, ст.33].

Якщо говорити про оперативний фандрайзинг, то він спрямований не на залучення коштів на розробку та розвиток конкретних проектів, а на підтримку вже існуючих некомерційних організацій та ведення благодійної діяльності, що, як наслідок, є менш юридично оформленим та непривабливим для інвесторів і тому є набагато менш ефективним. Кожен інвестор хоче бачити, куди надійшли його кошти, та конкретний результат своєї діяльності та своїх внесків. З іншого боку, привабливість оперативного фандрайзингу полягає в тому, що гроші вкладатимуться у довгострокові проекти, що функціонуватимуть тривалий час, через що ступінь інвестиційного ризику зазвичай є невеликим.

Наступна класифікація передбачає розподіл фандрайзингу за способом здійснення і він буває зовнішній та внутрішній. Зовнішній тип фандрайзингу передбачає, що для пошуку потенційних інвесторів та донорів залучаються спеціальні агенти та консультанти, які не входять до персоналу некомерційної організації. При функціонуванні внутрішнього фандрайзингу пошук потенційних донорів як і пошук самих проектів під конкретні задачі лягає на плечі персоналу некомерційної організації. Важливим є те, що внутрішній фандрайзинг може бути дуже ефективним через більш мобільний розподіл обов'язків між співробітниками фонду, який утворила некомерційна організація. Кожен із співробітників може мати необхідну компетенцію в певній галузі, що дозволить невеликому відділу одночасно виконувати пошук та відсіювати проекти у різних сферах, включаючи сферу вищої освіти і вже під найперспективніші проекти знаходити та залучати фінансування. Враховуючи те, що такий зв'язок між проектами та інвесторами можливий силами небагатьох персон в команді, тому внутрішній фандрайзинг можна вважати дійсно ефективним, але за умови наявності необхідної кваліфікації у співробітників фонду для відбору перспективних проектів.

Слід зазначити, що фандрайзинг, особливо внутрішній, також є корисним для творчих колективів, які потребують фінансування, адже пошуком додаткових

джерел фінансування та бухгалтерією будуть займатися компетентні люди, а не керівники проекту, які скоріш за все будуть менш ефективними в цьому. Адже велика кількість розробників проектів в сфері ІТ, освіти, мистецтва тощо пішло з обраного ними шляху, виявившись не в змозі впоратися із зайвою бюрократією пов'язаною із звітністю або залученням коштів. Діяльність фандрайзингу позбавляє творчих людей від монотонної паперової роботи, оскільки некомерційні організації беруть цю роботу на себе [9, ст.34].

Отже, завдяки різноманітності видів фандрайзингу некомерційні організації мають змогу діяти у кожному окремому випадку надзвичайно гнучко, застосовуючи індивідуальний підхід під час роботи між фандрайзером, тобто, керівником фонду, інвестором та з виконавцями проекту, які потребують додаткових джерел фінансування. Фактично такі некомерційні організації є посередниками між замовниками та творчими колективами.

Класифікація методів фандрайзингу за способом фінансування є значно ширшою та найбільш відомими є наступні [10] :

- 1. Цифровий (онлайн) фандрайзинг.**
- 2. Гранти та великі пожертвування.**
- 3. Членські кампанії та членські внески.**
- 4. Спеціальні публічні заходи для привертання уваги до об'єкту фінансування.**

Онлайн фандрайзинг на сьогодні залишається одним з найперспективнішим та популярним методом фандрайзингу через його гнучкість та доступність та особливо став популярним через пандемію COVID-19 та потребу в соціальній дистанції. Онлайн фандрайзинг зазвичай є доступним для всіх бажаючих та обробляє пожертвування через веб-сайт організації, соціальні медіа або спеціальні платформи для збору коштів, таких як Kickstarter або GoFund.me [11]. Цифровий фандрайзинг є зручним для донорів через відсутність бюрократії та простоту процедури пожертвування, а для самих розробників

проектів такий вид фандрайзингу допомагає отримувати кошти без обов'язкової допомоги великих інвесторів, адже онлайн фандрайзинг платформи є доступними для кожного. Якщо дивитися на зростання частки онлайн-пожертвування у Великій Британії в 2021 році, то можна побачити, що частка зросла з 6,6% до 16,5%, особливо в останні місяці 2021 року (див. Рис.2).

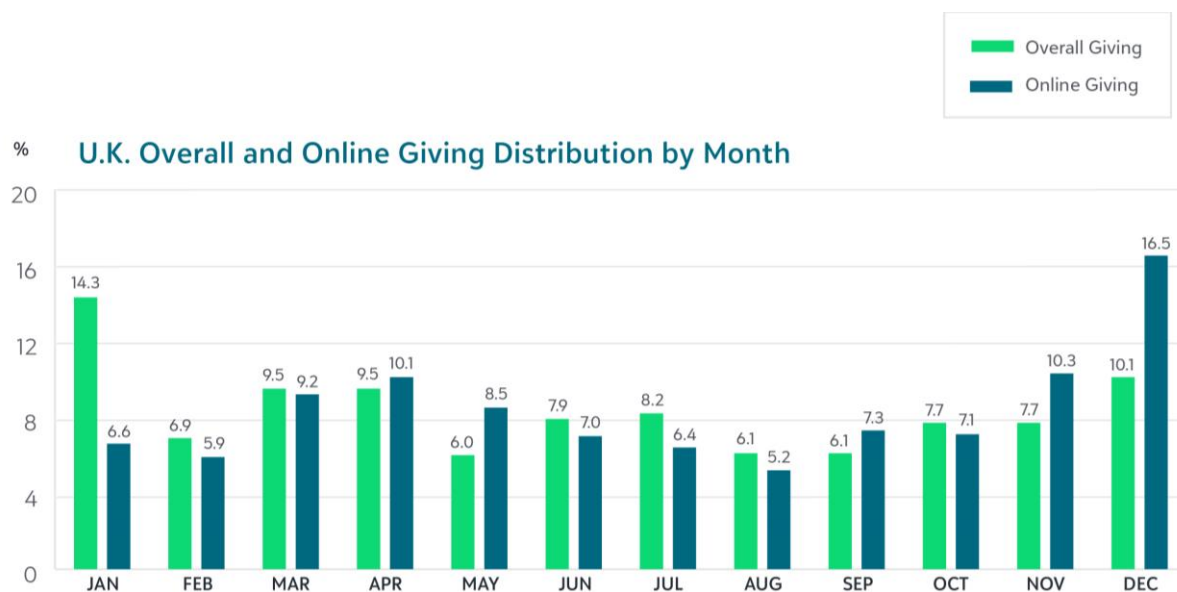


Рис. 2 Динаміка зростання частки онлайн-пожертв у Великій Британії в 2021 році.

Джерело: Blackbaud Institute 2021 Charitable Giving Report [19]

Ще один метод проведення фандрайзингу це залучення грантів та великих пожертвувань. Гранти – це значні грошові перекази, які надаються організаціям або окремим особам з метою розробки або розвитку проекту та надається безкоштовно. Існує велика кількість джерел надання грантів та пожертвувань від приватного сектору та фандрайзингу на додаток до державних грантів. Організація, яка отримує грант, повинна зберігати дані про сам грант, керувати процесом роботи відповідно до очікувань грантодавця та звітувати про результати діяльності перед надавачем гранту. Більшість грантів призначені для короткострокових проектів (від 1 до 3 років) та після використання гранту, організація повинна шукати інше джерело фінансування

або продовжувати співпрацю з попереднім грантодавцем. Надання грантів на короткострокові цілі є поширеним і в системі вищої освіти при використанні гранту на виконання проектів, які можуть стосуватися відкриттю нових аудиторій, дослідницьких кабінетів або закупівлі нового обладнання для покращення освітнього процесу. Гранти можуть бути будь-якого об'єму та незалежно від ваших потреб, ви можете подати заявку на грант, але організація, яка проводить фандрайзинг для певної цілі має подати інформацію, яку потребує грантодавець та за потреби пройти відбірний конкурс. В Сполучених Штатах Америки є практика, коли організація надсилає запит до урядів штату для отримання державного гранту, особливо, якщо проект є перспективним на національному рівні, то гранти можуть надаватися й на федеральному рівні [12].

Благодійні членські кампанії та внески теж є перевіреним та ефективним інструментом та методом фандрайзингу, який використовується для залучення потенційних донорів, для збільшення пожертв в фонд і побудови та укріплення відносин між донорами та організацією, яка потребує додаткового фінансування. Найбільша перевага такого типу фандрайзингу в тому, що подібні членства організацій можуть підвищити лояльність донорів та дають право на отримання фінансування від донора, залежачи від статусу організації в членській кампанії. Члени також можуть очікувати на волонтерську допомогу та експертизи. Статус організації в членських кампаніях виражається в рівнях членства, які залежать від внеску та репутації в кампанії та кількість рівнів допомагає детальніше розбити пріоритетність та порядок забезпечення підтримки членам [13].

Проведення публічних заходів це спосіб для некомерційних організацій побудувати та зміцнити відносини з наявними та потенційними донорами, популяризувати некомерційну організацію, її ідеї та мету та розвивати відносини із фандрайзером для фінансування своїх майбутніх проектів. Хоча публічні заходи не є найефективнішим способом фандрайзингу в плані збору

коштів та займають багато часу на планування заходів, але такий вид має наступні цінності через які такі заходи можна назвати не збором коштів, а «збором друзів». Публічні заходи дають можливість залучати нових донорів та підвищувати свою упізнаваність в колі інвесторів та 1-2 успішних заходів дає змогу для створення більш широкої бази донорів, що забезпечить збільшення кількості та розмірів пожертвувань та більшу наповнюваність фонду. Публічні заходи особливо популярні серед некомерційних організацій: 82% усіх некомерційних організацій проводять принаймні один публічний захід на рік [14]. Некомерційні публічні заходи є популярними в сфері культури, спорту, освіти та включають благодійні вечери, аукціони, ярмарки, фестивалі, лекції, благодійні концерти, екскурсії, турніри, конкурси, спортивні змагання тощо. Заклади вищої освіти використовують публічні заходи серед яких благодійні лекції та освітні конкурси, які проводяться регулярно з ціллю підвищення впізнаваності та престижу освітнього закладу, що зможе підвищити цей заклад освіти в рейтингу потенційних донорів та інвесторів, які в подальшому будуть грати роль джерел фінансування фандрайзингу.

У 2021 році загальний обсяг благодійних внесків в фонди у Сполучених Штатах Америки на сферу вищої освіти збільшився на 9% порівняно з минулим роком. Середній внесок для вищих навчальних закладів становив 1631 долар США, середня пожертва на платформах онлайн-фандрайзингу становила 421 долар США [18].

1.3 Принципи фандрайзингу та мотиви донорів

Для побудови успішного фандрайзингу некомерційні організації та фандрайзери мають дотримуватися конкретних основоположних принципів до яких відносять [15, ст. 4-5] :

1. Будь-яка сума є корисною, адже незначний вкладник в майбутньому може стати значним донором.

2. Потрібно персоналізувати подяку за пожертвування, участь або підтримку організації (проекту). Подяка має уособлювати досягнення процесу збору коштів та підкреслювати цінність кожного донора, волонтера та члена організації для побудови певного емоційного зв'язку із кожним з учасників процесу фандрайзингу.
3. Діяльність та ціль фандрайзингу мають відповідати цілям організації, цільовому ринку та можливостям персоналу організації. Неадекватний вибір програми для збору коштів може завдати серйозної шкоди організації, яка за нього відповідальна.
4. Бази даних та документація щодо збору коштів потребує постійного оновлення та точності та збір інформації про поточних донорів, волонтерів та потенціал організації має бути пріоритетним.
5. Екстерне планування на випадок надзвичайних ситуацій, які можуть значно вплинути на проведення фандрайзингу є обов'язковим для будь-яких заходів по збору коштів. Резервний план може надати змогу для нівелювання несприятливих умов, таких як непередбачені конфлікти інтересів всередині організації або відмову деяких фінансових донорів працювати із вашим фондом.

Дотримання комплексу принципів, які містять в собі конкретні правила та вказівки необхідне для успішного проведення фандрайзингу, яке буде передбачати стабільний потік коштів до фонду, можливість продовження діяльності фонду на розширення старих цілей, покращення репутації фонду, проекту та самого фандрайзера тощо.

Приділяючи увагу мотивам функціонування фандрайзерів та донорів, то залежачи від сфери діяльності мотиви будуть різнитися, адже мотиви донорів слід розглядати в контексті окремої галузі або сфери, тому мотиви донорів будуть детально розглянуті в площині сфери вищої освіти та до головних мотивів відносять [16, ст.37] :

1. Організаційний чи соціальний мотив. Донори визначають себе частиною університету або коледжу, відчують певний емоційний зв'язок із закладом освіти та розділяють успіхи або досягнення організації. Донори, які відчують зв'язок із закладом освіти (можливі випускники, які займали активну роль під час навчання) будуть близько сприймати досягнення стратегічних цілей по збору коштів та переживати за провали.
2. Економічний мотив. Донори відчують свою роль у залученні коштів, які принесуть користь одержувачам, коли донор краще розуміє потребу та цінність подарунку, то ймовірність пожертвування значно зростає. З економічної точки зору, корисність, яку заклади вищої освіти отримують від подарунку – це те, що впливає на рішення благодійника зробити подарунок. В сфері вищої освіти існує певна ринкова сила, яка намагається досягти взаємного задоволення потреб : донори надають пожертви на очевидні потреби, а заклад вищої освіти забезпечує визнання благодійникам.
3. Приємне враження від послуг суб'єкту фандрайзингу. На благодійні наміри донора можуть вплинути : вартість послуги, якість послуги та задоволення від послуги ; ці чинники формують загальний досвід людини та сприйняття закладу вищої освіти, які можуть виражатися в отриманих знаннях або їх актуальності. Коли донори відчують на собі або на знайомих професіоналізм надання послуг, вони ймовірніше будуть мати більш позитивне уявлення про цілі на мету збору коштів для організації та будуть більш зацікавлені в наданні допомоги .

Також, значним мотивом у великих донорів, які інвестують від 1 мільйона доларів є особистий інтерес в діяльності суб'єкту фандрайзингу, зв'язок із справою, знання про керівництво та репутацію організації, почуття громадського обов'язку та бажання залишити спадок, який вони можуть

передати завдяки своїм грошовим пожертвам та побачити те, яку користь вони принесли та як змінився заклад після їх допомоги [17, ст.24]..

Все більше закладів вищої освіти починають в певній мірі покладатися на фандрайзинг для здійснення стратегічних ініціатив та балансування бюджету закладу. Через все більшу популярність фандрайзингу, заклади вищої освіти мають ставати більш конкурентоспроможними для залучення та накопичення більшої підтримки від донорів, тому заклади вищої освіти мають фокусуватися на мотивах потенційних донорів для розуміння їх поведінки та побудови довгострокового партнерства.

Висновки до розділу 1

Отже, на сьогоднішній день фандрайзинг являється сучасним інструментом в системі вищої освіти як засіб залучення додаткового фінансування із доволі довгою та розвиненою історією, яка брала свій початок з Європи та США і особливо розвивався в часи правління Рональда Рейгана та сприяв розвитку третього сектору економіки. Враховуючи це, досвідчена організація має розуміти особливості взаємодії фандрайзингу та вибирати для себе найбільш зручний та ефективний вид фандрайзингу, який буде співпадати із цілями та можливостями організації. Також, некомерційна організація та фандрайзер має розуміти різновиди та аспекти функціонування методів фандрайзингу для більш детального розуміння на яких джерелах потрібно сфокусуватися для здобуття нагальних цілей, будь-то залучення державних або приватних грантів чи проведення публічних заходів для підняття впізнаваності та престижу некомерційної організації.

Ще одною важливою частиною розуміння процесу фандрайзингу є аналіз мотивів донорів та інвесторів, що являється частиною побудови успішного процесу фандрайзингу, бо організація має розуміти вигоду та бажання донорів в залученні коштів до вашого проекту, щоби максимізувати обсяг пожертв через співставленні цілей та мети організації і мотивів донорів.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВИЙ ДОСВІД ВИКОРИСТАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ

2.1 Досвід використання фандрайзингу в системі вищої освіти в США

Система освіти в США, в тому числі й вища, з кінця 20 століття перебуває в стані постійного зменшення фінансової допомоги зі сторони держави при тому, що вартість навчання та ставки кредитів за навчання збільшуються, тому велика кількість коледжів та університетів потребує джерела додаткового фінансування, в тому числі використовується фандрайзинг та благодійність для фінансування академічних програм та облаштування нових аудиторій та кабінетів для дослідження. Загалом, саме в США роль філантропів та фандрайзингу відіграла велику роль у втіленні індивідуальних цілей американців в багатьох сферах діяльності [21] [22, ст.302]. Оскільки культура філантропії, в тому числі фандрайзингу, продовжує розвиватися, зміцнювати економіку Сполучених Штатів Америки та покращувати якість життя людей, цей пункт роботи має дослідити аспекти та конкретні випадки функціонування фандрайзингу в США та розглянути роль організаційної теорії (теорії ресурсної залежності) для розуміння ролі фандрайзингу в системі фінансування вищої освіти, що допоможе перейняти досвід до інших країн, в тому числі й України.

Примітно, що зростаючий інтерес до вивчення впливу благодійності спонукав спеціалістів із фандрайзингу дослідити роль і функції розвитку взаємовідносин вищих навчальних закладів із випускниками, громадськістю та інвесторами. За статистикою, протягом 2020 року донори надали на потреби освіти 71 мільярд доларів США, що на 9 % більше, ніж у 2019 році. Для порівняння в 2014 році донори надали 54 мільярдів доларів США на потреби американських університетів та коледжів, тобто за 6 років кошти з фандрайзингу на сферу освіти зросли майже в півтора рази [24, 25]. Таке збільшення залучених коштів ймовірно можна пояснити тим, що все більше

студентів кажуть про більше задоволення та кращу якість навчання в закладах вищої освіти, також, студенти можуть бути задоволені рішеннями президентів в закладах з власною автономією, збільшенню досвічених викладачів та покращенню рейтингу серед інших університетів. Доля пожертв від випускників є важливою в американському освітньому фандрайзингу, показовим випадком є випускник Гарварду Джон Полсон, який пожертвував рекордні 400 мільйонів доларів школі інженерних та прикладних наук при Гарварді у червні 2015 року, щоб надати кошти для розвитку факультету, досліджень, стипендій тощо. Колосальний подарунок випускника Гарварду Джона Полсона став найбільшою пожертвою з боку приватної особи після пожертви Джерарда Чана, директора Morningside Foundation, який від свого фонду пожертвував 350 мільйонів доларів для розвитку школи охорони здоров'я при Гарварському університеті [26]. Зокрема, Фонд Гейтса, який ставив на меті перенаправити державні кошти на створення доступної вищої освіти для бідних, допоміг зібрати кошти на впорядкування корекційних класів в коледжах для бідних студентів, чим зміг вплинути на державну політику у відношенні освіти, що було безпрецедентним випадком для приватного фонду в США. Фонд Альфреда Слоуна надав мільйони доларів на підтримку проектів з дистанційної освіти, а Фонд Меллона надав кілька грантів для підтримки хмарних репозиторіїв (JSTOR, Project MUSE) для можливості отримання доступних знань онлайн; все це свідчить про те, що благодійні фонди дедалі більше підтримують вищу освіту та інновації в ній шляхом фандрайзингу [23, ст.6].

Великі приватні благодійні організації та донори значно підвищили якість вищих навчальних закладів, шкіл, наукових програм, наукових центрів для підтримки досліджень, створили та розвивають перспективні університетські дисципліни в процесі розвитку фандрайзингу. Традиційно склалося так, що партнерство між фондами та вищою освітою значно вплинуло на розвиток системи вищої освіти в Сполучених Штатах Америки. Саме подібне

партнерство допомогло опікунським радам та президентам вищих навчальних закладів принести значні ресурси та кошти на розвиток освітніх організацій в США. Фандрайзери зіграли ключову роль у зборі коштів для університетів та трансформації сучасної системи вищої освіти.

Важливим теоретичним аспектом фандрайзингу в системі вищої освіти є теорія ресурсної залежності, яка базується на баченні, що інституційна ефективність залежить саме від лідерів організації (члени правління, президент, ректори, декани, керівники кафедр) та в їх спроможності залучити фінансові ресурси, необхідні для функціонування та подальшого розвитку вищої освіти. Такий підхід набув популярності та практичної значущості через власну автономію багатьох університетів США [23, ст.7]. Як правило, теорія ресурсної залежності базується на умові, що заклади вищої освіти сильно залежать від ресурсів, які надають держава та приватні донори. Як тільки вищий навчальний заклад планує залучити більше ресурсів, лідери університетів (президент, ректор) мають максимізувати свою автономію для можливості вільного прийняття рішення щодо фінансування навчального процесу, що дає більше можливостей для виживання та подальшого розвитку навчального закладу. Це є доволі популярною практикою, коли коледжі та університети США за допомогою власного правління шукають фінансові ресурси від зовнішніх партнерів, таких як випускники, корпоративні партнери, партнери серед бізнесу, представники органів влади та громади для досягнення успіху.

На рисунку 3 представлена модель для пояснення взаємозалежності між фандрайзерами, в ролі яких можуть виступати президент, опікунська рада, адміністратори університетського фонду тощо в сфері вищої освіти та великими благодійними організаціями і зовнішніми групами, також, зображено як керівництво університетів залежить від зовнішнього середовища, зокрема, керівники вищих навчальних закладів мають налагоджувати зв'язки із фондами, корпораціями та випускниками для

потенційного залучення необхідних ресурсів для процвітання свого закладу [23, ст. 9].

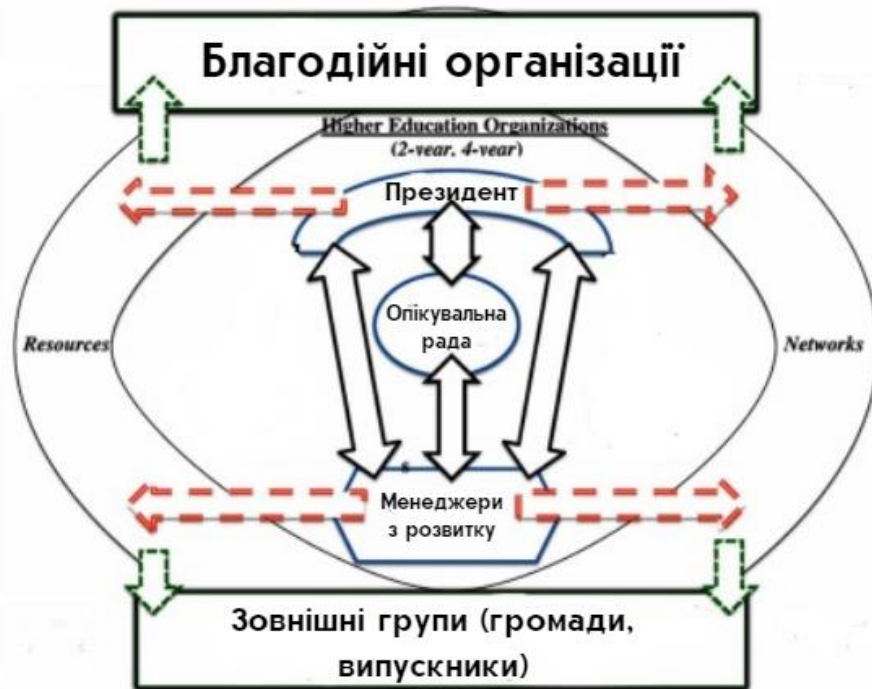


Рис. 3. Модель для дослідження фандрайзингу в системі вищої освіти: взаємозв'язки між закладом вищої освіти та приватними донорами в контексті теорії ресурсної залежності

Джерело: Studying Philanthropy and Fundraising in the Field of Higher Education [23, ст. 9]

2.2 Особливості застосування фандрайзингу в системі вищої освіти у Великій Британії

Фінансування основних грантів на потребу англійським університетам від уряду Великої Британії впало з 40% до 30% від загальної суми видатків між 2000 до 2012 роками, пізніше державні видатки на освіту скорочувалися з 5,3 мільярдів фунтів в 2012 році до 4 мільярдів фунтів в 2016 році, що змушувало шукати нові джерела фінансування на потреби вищої освіти. Більшість закладів вищої освіти Великої Британії працюють за принципом, згідно з яким

лояльність донора з часом зростає і вони стають більш цінними донорами для організації, через що для університетів важливо розвивати довгострокові взаємини в ході фандрайзингу. Цінні донори далі стають ціннішими та згодом надають більші гранти, пожертви та й навіть можуть залишати свій спадок на благо вищого навчального закладу. Для ефективного функціонування фандрайзингу, університети Великої Британії дійшли до висновку, що потрібно розуміти причини донорів жертвувати кошти, про що було згадано в першому розділі роботи. На донорів, зазвичай, впливає ряд психологічних та соціальних факторів; успішний фандрайзинг буде більш продуктивним, якщо донор має певні зв'язки із закладом або відчуває соціальну приналежність до університету або коледжу. Подібні мотиви кажуть про те, що університет має будувати мережу людей для організації фандрайзингу, які готові добровільно робити пожертви та закликати до цього інших партнерів [27, ст.5].

Враховуючи дані зі звіту CASE про обсяг фінансування вищої освіти шляхом благодійності та фандрайзингу можна сказати, що з 2015 до 2019 року обсяг коштів зростав з 860 мільйонів фунтів стерлінгів до 1,3 мільярдів фунтів стерлінгів, але в 2020 році обсяг впав до 1 мільярда фунтів, скоріш за все, через пандемію COVID-19 та відсутність потреби в фінансування самих будівель установ (див Рис. 4). Також, цікавим фактом є те, що грошові пожертви від випускників вищих навчальних закладів є найбільшою складовою із усіх донорів та у відсотковому відношенні вони складають близько 70-80% від усієї кількості донорів (див. Рис. 5), тому університети Великої Британії, так само як й американські та європейські заклади, орієнтуються на побудову міцних довгострокових зв'язків із випускниками. Останнім часом університети розвивають онлайн-фандрайзинг, адже цей вид збору коштів є одним із найдоступніших та допомагає залучити якомога більше індивідуальних осіб, до складу яких відносяться випускники вищих навчальних закладів.

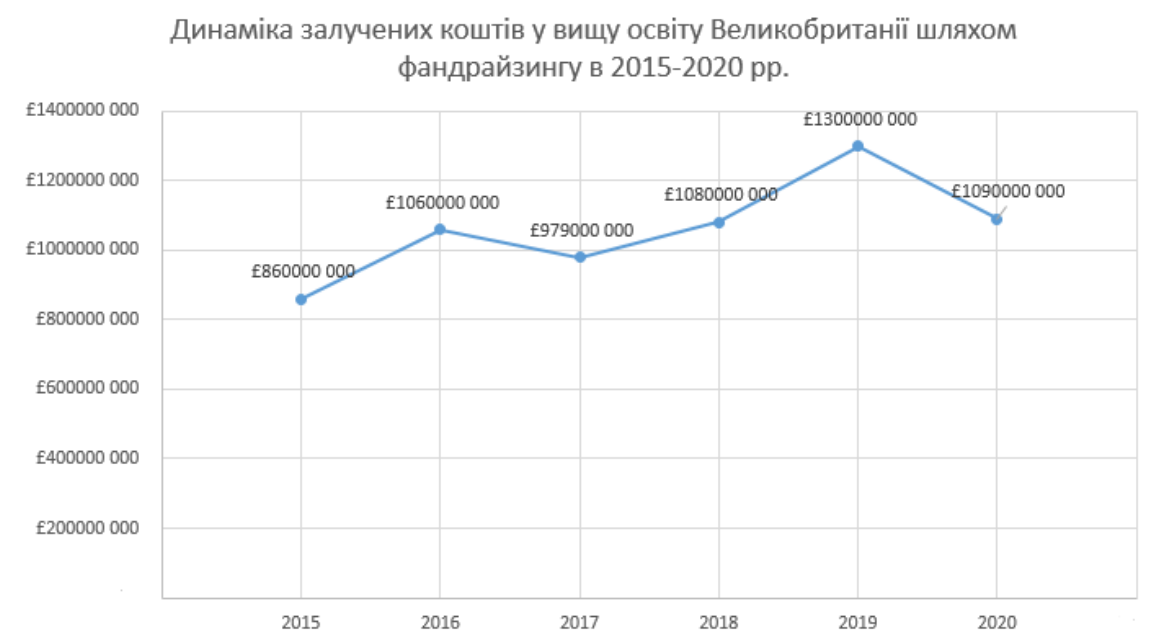


Рис. 4. Динаміка залучених коштів у вищу освіту Великої Британії шляхом фандрайзингу в 2015-2020 рр.. Побудовано на основі даних [28-33] в середовищі MS Excel.

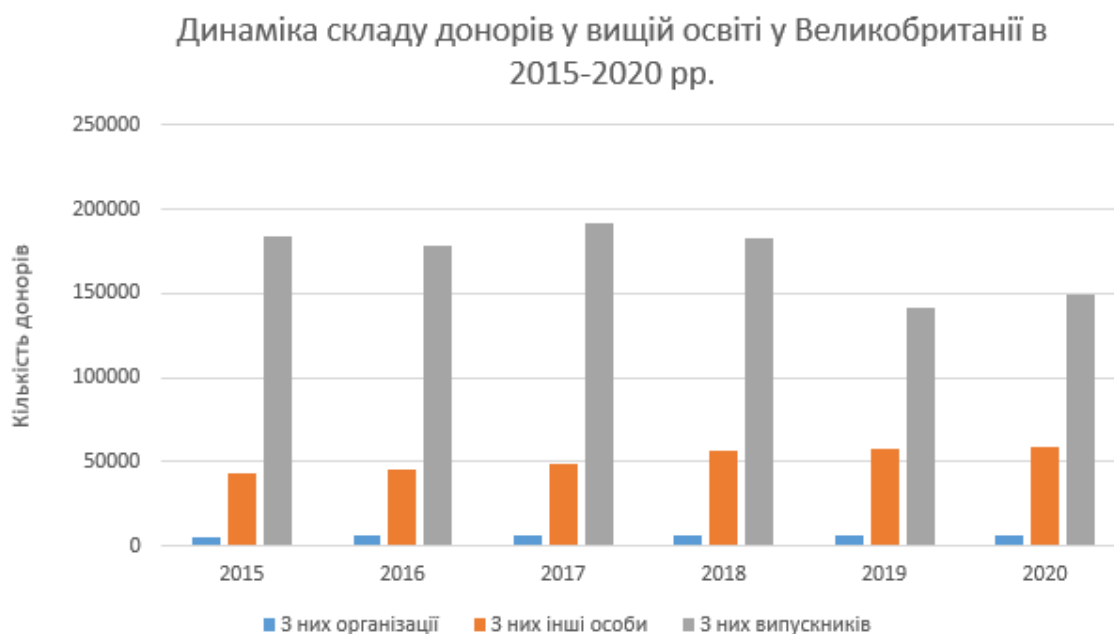


Рис. 5. Динаміка складу донорів у Великій Британії в 2015-2020 рр. Побудовано на основі даних [28-33] в середовищі MS Excel.

Доволі перспективною моделлю для покращення комерціалізації та конкурентоспроможності вищих навчальних закладів, яку можуть використати інші університети є схема узгодженого фінансування, яка була поширена у Великій Британії, за якою держава надає кошти, які є пропорційні успіху закладу у фандрайзингу до визначеної цілі. Ця схема допомогла збільшити зацікавленість університетів у пошуку приватних донорів для фандрайзингу та збільшила щорічний збір коштів з 500 мільйонів до 700 мільйонів фунтів стерлінгів в період з 2007-2012 року. У 2001 році більшість вищих навчальних закладів мали обсяг фандрайзингу на суму менше 10 мільйонів фунтів стерлінгів та коливалися в середньому біля суми в 6 мільйонів фунтів, що продовжувалося до 2011-2012 рр., коли сума з фандрайзингу у вищій освіті досягла близько 770 мільйонів фунтів стерлінгів і продовжує зростати та значно зросла кількість випускників-донорів [27, ст. 6].

2.3 Проблеми використання фандрайзингу в системі вищої освіти у Малайзії та Австралії

Досліджуючи досвід та особливості успішного функціонування фандрайзингу в США та Великої Британії, нагальним стало те, що для об'єктивної оцінки запровадження фандрайзингу як інструменту фінансування системи вищої освіти потрібно було знайти негативний або неоднозначний приклад застосування фандрайзингу для більш зваженої точки зору про доцільність фандрайзингу, тому для цього були обрані дві країни: переважно мусульманська країна, що розвивається Малайзія та розвинена Австралія. Важливо для початку окреслити подібні риси в сфері вищої освіти : люди в обох країнах вважають, що університети є відповідальністю уряду і що уряд має перейматися фінансуванням університетів та освіти, таким чином, люди не розуміють нащо вони мають давати кошти університетам, і це підтверджується низьким рівнем підтримки університетів та відсутністю культури благодійництва для підтримки освітніх закладів, що спостерігається

в обох країнах. Було проведено дослідження за яким більшість австралійців, яка складає 60% вибірки, вважають, що краще робити пожертвування благодійним організаціям, які займаються соціальною сферою, коли лише 16% жертвують на освіту, більшість малайців, які складають 72% вибірки, схильні жертвувати кошти на релігійні організації і тільки 24% пожертвували б кошти на освіту [34, ст.5].

Кейс із благодійністю в Малайзії є важливим через те, що ця країна є азійською та багатокультурною та допоможе краще зрозуміти, що застосування збору коштів без оптимізації моделі фандрайзингу під культуру та особливості країни буде неефективним, тому важливо враховувати комплекс факторів для побудови особливої стратегії фандрайзингу. Система освіти Малайзії була сформована з моменту здобуття незалежності країни в 1957 році та освітня політика стосувалася впровадження програми розвитку національної ідентичності, яка була б зрозумілою та об'єднала би всі етнічні групи Малайзії, до яких входять малайці, китайці, індійці, філіппінці тощо. Вищі навчальні заклади Малайзії відчувають скорочення видатків бюджету на освіту та в цьому контексті уряд наголосив на необхідності пошуку альтернативних джерел фінансування до яких, наприклад, входили фандрайзинг, який передбачав внески випускників та благодійників, однак благодійність та фандрайзинг в Азії не досягли західного рівня та обмежувалися лише податковими знижками для стимулювання пожертвувань. У Малайзії благодійність не є новим явищем через глибоку адаптацію пожертвувань в різноманітних культурних і релігійних традиціях Малайзії, яка є багаторасовим суспільством, що складається з малайців, китайців, індійців та інших етнічних груп. Релігії та традиційні вірування (іслам, християнство, буддизм, індуїзм) відіграють важливу роль у забезпеченні культурного просування важливості пожертвувань на різні сфери життя [34, ст.7].

Незважаючи на дії направлені на поширення практики фандрайзингу, все одно фандрайзинг та благодійність становили незначну частину доходів

малайзійських університетів, таким чином, відсутність традицій та культури надання пожертвувань вищим навчальним закладам та відсутність публічної звітності пожертвувань призводять до труднощів у визначенні рівня громадського інтересу до надання пожертвувань в освіту, а отже, і можливостей збільшення фінансування з цього джерела.

Система та історія вищої освіти Австралії доволі молода в порівнянні з системою тих самих США або Великої Британії. Австралія — це культурно різноманітне суспільство, яке складається з людей різного культурного, етнічного, мовного та релігійного походження, однак, пожертвування не є помітним аспектом австралійської громадянської культури, а добровільні пожертви приватними благодійниками відіграють відносно невелику роль у австралійському суспільстві. На сьогоднішній день дані свідчать про те, що австралійські університети досить погано застосовують фандрайзинг для залучення донорів, враховуючи те, що пожертви та спадки становлять менше 1,5 відсотка доходів університетів [34, ст.8]. Для розвитку нових джерел коштів Радою з питань співробітництва бізнесу, промисловості та вищої освіти в Австралії було запропоновано змінити ставлення до пожертвувань в сферу вищої освіти та для цього уряд запропонував встановити узгоджену програму фінансування, щоб університети самостійно розвивали власні внутрішні можливості для збору коштів та збільшували власну автономію закладів, що є схожим на американське бачення фандрайзингу. Хоча в 2019-2020 році вища освіта складала 1,8 відсотка від ВВП і видатки на неї становили 36,4 мільярда доларів, що становить 7,3% бюджету [35], все одно австралійські університети досить погано залучають фінансові кошти від приватних осіб та благодійних організацій .

Висновки до розділу 2

Аналізуючи досвід та особливості застосування фандрайзингу в різних країнах світу, а саме США, Великої Британії, Австралії та Малайзії, можна зробити висновок, що при умові скорочення державного фінансування та необхідності

пошуку нових джерел фінансування, фандрайзинг може бути як успішним прикладом залучення додаткових коштів, так й неоднозначним. Наприклад, досвід США та Великої Британії вказує на велику підтримку фандрайзингу саме серед випускників закладів, які серед усіх донорів складають приблизно 70-80%, що пояснюється мотивом певної соціальної приналежності цих осіб до вищого навчального закладу. Окрім визначення цільової аудиторії донорів, також, потрібно визначитися із моделлю залучення додаткових коштів, яка, наприклад в США, передбачає високу автономію університетів, що дозволяє дати значну свободу президенту закладу вибирати джерела та самостійно будувати стратегію фандрайзингу, а у Великій Британії такою моделлю була схема узгодженого фінансування, що допомогла зробити конструктивний діалог держави із представниками вищої освіти та забезпечити державне фінансування пропорційне успіхам у фандрайзингу.

Досвід США та Великої Британії може бути корисним для інших країн, в тому числі й Україні, при виборі моделі та стратегії фандрайзингу, але як показав досвід Австралії та Малайзії, що недостатньо розвинена культура освітнього благодійництва може стати перешкодою для впровадження подальших рішень щодо пошуку додаткових джерел коштів. Незважаючи, що в мусульманській Малайзії є глибока традиція щодо пожертвувань релігійним організаціям, а в багатонаціональній та ліберальній Австралії є прийнятним жертвувати на соціальні потреби, все одно впровадження фандрайзингу для вищої освіти не дало своїх результатів. Тому можна підвести підсумки, що для успішного функціонування фандрайзингу в країні, окрім надання автономії закладам, побудові довгострокових відносин із потенційними донорами та вибору моделі розвитку, потрібно виховувати культуру благодійництва саме на потреби освітнього процесу та залучати до цього процесу державу та звичайних громадян.

РОЗДІЛ 3. ЗАСТОСУВАННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

3.1 Проблеми та перспективи застосування фандрайзингу в системі вищої освіти України

Останнім часом система вищої освіти України потребує більшого фінансування для модернізації освітнього процесу та збільшення своєї конкурентоспроможності в порівнянні із іншими європейськими країнами, через що система вищої освіти стає перед проблемою пошуку нових джерел фінансування. Видатків бюджету на потреби вищої освіти недостатньо для стимуляції та модернізації розвитку системи освіти, що значно сповільнює темпи євроінтеграції та інвестицій в освіту. В період 2012-2018 років частка закладів вищої освіти державної форми власності становили близько 80%, а приватної біля 20%, а частка державного фінансування в середньому становила 75-80% [36].

Сам фандрайзинг як спосіб залучення додаткового фінансування є доволі доступним через велику кількість потенційних донорів, які можуть знаходитися як в Україні, так і закордоном, але функціонування фандрайзингу в Україні має кілька проблем. По-перше, фандрайзери не отримують жодних податкових пільг, які могли б стимулювати розвиток та популярність фандрайзингу як інструменту фінансування системи вищої освіти. По-друге, культура благодійництва та фандрайзингу не є поширеною, як в США та Великій Британії і скоріше нагадує ситуацію в Малайзії та Австралії, але в Україні фандрайзинг є ще більш непопулярним через велику кількість шахрайства та слабкої інформованості про законні благодійні організації. По-третє, університети в Україні для зростання донорської привабливості повинні бути більш диференційованими для підкреслення конкурентних переваг кожного окремого університету. Також, велика кількість університетів не беруть до уваги добровільне залучення випускників як потенційних приватних

донорів в процесі фандрайзингу, практика чого є популярною в успішних випадках освітнього фандрайзингу.

Приділяючи увагу нормативно-правовим актам щодо функціонування системи вищої освіти в Україні, то Закон України «Про вищу освіту» передбачає право створення сталих фондів, розпорядження доходами фондів відповідно до їх цілей та отримувати майно, будівлі, обладнання тощо як благодійну допомогу, а також можливість міжнародного співробітництва, в тому числі в залученні коштів від міжнародних інвесторів та фондів [39]. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» регламентує спрощену реєстрацію благодійних організацій та перевагою цього є можливість заснування саме фондів, які керують благодійним капіталом та в системі управління закон вимагає лише створення наглядової ради та виконавчого органу, що надає можливість спрощеного утворення та контролювання діяльності благодійного фонду. Також, важливим плюсом чинного закону є можливість контролю за розпорядженням коштів благодійника, яка передбачає поворотну фінансову пожертву, якщо залучені кошти були використані не за призначенням, що дає більшу довіру до благодійного процесу в Україні, адже приватний донор може заявити про це, якщо звітність благодійної організації не відповідає реальності, що може перешкоджати шахрайству [40]. Для покращення чинного законодавства потрібно зосередитися на розробці розширення законодавства, яке буде стосуватися спонсорства та членських внесків для того, щоби стимулювати довгострокове партнерство між донорами та університетами, яке може передбачати деякі пільги донорам в залежності від статусу членства та терміну спонсорства та надавати університетам стійке джерело фінансування від донорів. Перспектива цього рішення пов'язана із тим, що чинне законодавство в сфері благодійництва, частиною якого є фандрайзинг, хоча й намагається спростити бюрократичні процеси в цій сфері, але зовсім не зосереджується на механізмі довгострокових відносин між донорами та організаціями.

Також, аналізуючи стратегії розвитку фандрайзингу в системі вищої освіти в Україні, то Стратегія розвитку вищої освіти на 2021-2031 роки передбачає цілу низку стратегічних та оперативних цілей для розвитку та євроінтеграції системи освіти, що також включає розвиток фандрайзингу та ендаументів. Найперспективнішими оперативними цілями будуть наступні : запровадження механізму Ради опікунів та ректорів для реформування управління закладів вищої освіти, посилення ролі студентських громад, розробка нормативно-правової бази автономії закладу вищої освіти для забезпечення права самостійно розпоряджатися коштами, визначати внутрішню систему та рівень оплати праці, вільно залучати благодійні внески й інвестиції, при цьому залишаючись неприбутковою організацією з усіма наявними податковими пільгами, затвердження в законодавстві можливостей диверсифікації джерел фінансування закладів вищої освіти та стимулювання залучення інвестицій від приватного бізнесу тощо [37]. Вищеперелічені пріоритети та перспективи розвитку системи вищої освіти дають зрозуміти, що уряд має намір збільшувати автономію університетів та стимулювати залучення недержавних джерел фінансування, до яких входить фандрайзинг. Вдало втілені оперативні цілі до 2031 року дадуть можливість успішно повторити успіх США, який передбачав утворення опікунських рад із значною управлінською та фінансовою автономією для самостійного залучення коштів від приватних донорів, фондів та випускників.

Кошти залучені від фандрайзингу в Україні можуть бути використаними для розвитку бібліотек, кафедр, аудиторій, виплати премій, стипендій, реалізації освітніх та дослідницьких проектів, які будуть сприяти міжнародному визнанню та сприянню розвитку інновацій в межах університету. На сьогодні в системі вищої освіти України існує декілька прикладів ендаументів та фандрайзингу до яких входять іменні фонди Києво-Могилянської академії, Інституту міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка та Острозької академії [38].

Після визначення проблем стану фандрайзингу та перспектив його розвитку постає потреба у формулюванні власних рекомендацій для української освіти на основі аналізу іноземного досвіду функціонування фандрайзингу в системі вищої освіти. По-перше, якщо держава хоче скорочувати державні видатки на вищу освіту, при тому не проти заохочення інших джерел фінансування на потреби вищої освіти, держава повинна дати ініціативу самим університетам, які мають бажання проводити фандрайзинг, розробляти дієві механізми та стратегії залучення коштів приватних донорів шляхом фандрайзингу, а не розробляти єдиний універсальний підхід для всіх університетів, щоби не повторювати помилки австралійського досвіду проведення фандрайзингу, адже кожен заклад вищої освіти повинен на свій розсуд вибирати вид, джерела та стратегію фандрайзингу чи мати свої мотиви і цілі проведення збору коштів, які повинні співпадати із можливостями відповідного закладу.

По-друге, важливою рекомендацією для побудови успішного механізму проведення фандрайзингу в кожному зацікавленому закладі вищої освіти буде фокусування держави на наданні посиленої фінансової автономії закладів, щоби президент закладу та рада ректорів мали більшу відповідальність та свободу у залученні фінансових ресурсів, щоби приймати вільне рішення щодо фінансування освітнього процесу, а також для збільшення диференціації кожного окремого закладу вищої освіти, що дасть можливість донорам більш детально підходити до вибору суб'єкту фандрайзингу. Така рекомендація має зробити управління університетів, які мають на меті практику фандрайзингу для пошуку додаткових джерел фінансування, більш вільними в своїх рішеннях та більш відповідальними перед виборцями, адже подальше фінансування з боку приватних донорів буде залежати в більшості від правління закладу та подібне рішення мало успіх в системі вищої освіти в США. Фінансові ресурси управління закладів вищої освіти може отримувати від іноземного або вітчизняного бізнесу, представників громади, випускників тощо, тому при посиленні автономії університетів, президент закладу повинен

буде будувати довгострокові зв'язки із зовнішніми партнерами для стабільного залучення коштів шляхом фандрайзингу.

По-третє, при співпраці представників вищої освіти із державою має місце затвердження схеми узгодженого фінансування закладів вищої освіти, що буде передбачати державне фінансування пропорційне успіхам університетів в фандрайзингу. Така рекомендація, яка побудована на основі досвіду Великої Британії допоможе розвивати університети, які намагаються залучати приватних донорів до свого розвитку та стимулювати заклади вищої освіти диверсифікувати джерела фінансування в разі скорочення державного фінансування. Схема такого фінансування повинна застосовуватися в окремих університетах, які мають ресурси або успіхи в фандрайзингу, адже треба розуміти, що не кожен університет може бути конкурентоспроможним в залученні приватних коштів в фонди, але в довгостроковій перспективі така модель може стимулювати розвиток фандрайзингу в тих закладах, які його не застосовували раніше. Також, акцентування уваги членів правління закладів вищої освіти на приватні джерела фінансування та збільшення управлінської автономії має прискорити процес популяризації фандрайзингу в суспільстві насамперед серед студентів та випускників закладів.

3.2 Фандрайзинг як один з інструментів залучення коштів для розвитку НаУКМА

Національний університет «Києво-Могилянська академія» є одним із передових університетів України, сильними сторонами якого є потужна студентська спільнота та велика кількість міжнародних освітніх партнерів, від яких вона переймає міжнародний досвід розвитку системи вищої освіти. НаУКМА як і більшість європейських університетів використовує фандрайзинг як інструмент фінансування процесів в освіті та в 2017 році в період січня-червня НаУКМА мала успіх в залученні коштів за цільовим призначенням на суму 1326017 грн, що на той момент становило трохи більше

50 тисяч в доларовому еквіваленті. Найбільше всього вдалося зібрати коштів на наступні цілі: участь студентів правничого факультету КМА у конкурсі імені Джессапа на що було зібрано 269 тисяч грн і найбільшим благодійником була фундація КМА в США; на наукові відрядження викладачів природничого факультету таж сама фундація КМА в США змогла залучити 267988 грн, на Ресурсний центр для викладачів англійської мови та розвиток Американської бібліотеки Посольство США пожертвувало 109270 та 185155 грн відповідно. Також, завдяки фандрайзингу НаУКМА змогла залучити мікропроцесори для факультету інформаційних технологій, які орієнтовно коштували близько 100 тисяч грн [41].

Якщо аналізувати джерела надходжень коштів через фандрайзинг, то найбільшим благодійником в 2018 році була фундація Києво-Могилянської академії в США, яка в більшості складається з випускників НаУКМА та членів української діаспори в США. По звіту фундації КМА в період 2017-2018 років можна сказати, що половина осіб, які робили внески робили їх обсягом менше 100 доларів і велику кількість із цих благодійників склали випускники, що підтверджує факт, що кожна пожертва є корисною [42]. Також, НаУКМА мала ціль побудови оновленого цифрового університету для створення сучасного освітнього простору для студентів та викладачів Могилянки. Для модернізації інформаційної мережі потрібно було забезпечити освітні корпуси новим мережевим обладнанням, впровадити цифровий обіг документів та можливість електронного запису на дисципліни для студентів. На діджиталізацію освітнього процесу мало йти близько 3-5 відсотків від власних надходжень НаУКМА та без проведення фандрайзингу було б важко залучити необхідні кошти. В цілому, Могилянка з 2015 року активно залучала кошти з фандрайзингу на цифровізацію університету та станом на 2022 рік вдалося провести бездротовий інтернет в усіх корпусах, частково оновити мережеве обладнання, облаштувати аудиторію для тренінгів викладачів та комп'ютерний парк, а також створити платформу САЗ НаУКМА, яка дає

можливість записуватися студентам на дисципліни та коригувати свій індивідуальний план. Більшість коштів залучених в процесі фандрайзингу на інформатизацію університету прийшли під час благодійних вечорів та внесків приватних компаній та випускників, тільки в 2016 році під час благодійного вечора було зібрано близько 261380 грн.

Києво-Могилянська академія має успіх в проведенні фандрайзингу та намагається проводити його за західними стандартами, будуючи потужну студентську спільноту в Україні та за її кордонами для поширення могилянських традицій та заохочування студентів до активної ролі в розвитку університету, також, Могилянка більшу частину коштів від фандрайзингу отримує від випускників і в якості спадків та намагається диверсифікувати джерела фінансування, щоби мати можливість використовувати залучені кошти для реалізації освітніх програм, що схоже на досвід США та Великої Британії. Для НаУКМА можна порекомендувати розвивати та поширювати фандрайзинг як інструмент фінансування освітніх процесів та спробувати провести ґрунтовний діалог з державою для узгодження певного аналогу схеми узгодженого фінансування, яка надасть можливість отримувати державне фінансування пропорційне успіхам в зборі коштів, що зможе популяризувати фандрайзинг в інших закладах вищої освіти та й в суспільстві в цілому.

Висновки до розділу 3

Після огляду законодавчої бази, яка стосується функціонування фандрайзингу в Україні можна ствержувати, що уряд намагається рухатися в сторону спрощення процедури проведення благодійної діяльності, в тому числі фандрайзингу, через зменшення наглядових органів, процедур повернення коштів тощо, але для просування фандрайзингу в довгостроковій перспективі як інструменту фінансування в сфері вищої освіти і не тільки, потрібно намагатися створювати деякі пільги для благодійників, які підтримують довгострокове партнерство із організаціями на цілі яких йдуть кошти з

фандрайзингу, тому уряд має сконцентруватися на законі про спонсорство, який міг би стимулювати благодійників на більш довгу співпрацю, яка може принести їм пільги та репутацію, а організаціям – надійного донора. Незважаючи на проблеми функціонування фандрайзингу, МОН України запропонувало свою стратегію, яка закріплює курс університетів на збільшення управлінської та фінансової автономії, що в тому числі має дати ініціативу керівникам університетів до більш активного пошуку недержавних джерел фінансування. Також, було запропоновано ряд рекомендацій для успішного розвитку фандрайзингу в системі вищої освіти, що передбачає посилення автономії закладів освіти, надання ініціативи університетам самим будувати стратегію залучення коштів та стимулювання популяризації фандрайзингу серед закладів вищої освіти шляхом узгодженого фінансування. Що стосується НаУКМА, то вона продовжує розвивати фандрайзинг та працює за західним принципом, коли більшістю благодійників являються випускниками університету, тим самим намагаючись збирати кошти на власні проекти, які подобаються теперішнім та минулим студентам за свій рахунок. Могилянка має успіхи в залученні коштів та могла би просувати державі ідею державного фінансування пропорційного успіхам в фандрайзингу, що б стимулювало інші університети до пошуку нових джерел фінансування в Україні і за її межами і в цілому би популяризувало ідею збору коштів в установах, які стикаються із проблемою скорочення державного фінансування.

ВИСНОВКИ

Для виявлення ролі фандрайзингу як інструменту фінансування в системі вищої освіти був проведений аналіз досвіду розвинених країн та країн, що розвиваються для виявлення внеску та особливостей застосування фандрайзингу, що дає можливість зробити наступні висновки.

По-перше, використання фандрайзингу є однією із провідних тенденцій розвитку недержавних джерел фінансування системи вищої освіти, яка дає можливість залучати кошти у випадку скорочення державного фінансування. Для підготовки та реалізації успішної стратегії фандрайзингу, організація повинна розуміти особливості процесу збору коштів та вибирати оптимальний вид та спосіб проведення збору коштів, який би співпадав із цілями та можливостями організації. Також, організація, яка проводить фандрайзинг, для отримання максимального внеску від своєї діяльності має розуміти принципи фандрайзингу, мотиви донорів та аспекти джерел збору коштів, щоби бути більш гнучким у виборі стратегії збору коштів на цілі організації.

По-друге, аналізуючи досвід функціонування фандрайзингу в США та Великій Британії, можна стверджувати, що найбільшою часткою благодійників являються випускники закладів, які відчують прихильність до певного закладу вищої освіти. У випадку США, значних успіхів у фандрайзингу допомогла досягти посилена управлінська та фінансова автономія, яка допомогла стимулювати роль президента та ректорів в залученні коштів на університетські проекти та формулювати чіткі програми розвитку вищої освіти, які могли б зацікавити великих приватних донорів до партнерства. Досвід Великої Британії так само вказав на важливу роль студентів та випускників в зборі коштів та моделлю залучення додаткових коштів була схема узгодженого фінансування, яка передбачала фінансування зі сторони держави пропорційне успіхам в зборі коштів, що допомогло відчувати більшу роль благодійників в фінансуванні вищої освіти та стимулювати розвиток фандрайзингу у багатьох університетах Британії.

По-третє, аналіз досвіду застосування фандрайзингу в системі вищої освіти в Австралії та Малайзії дали змогу зрозуміти, що збір коштів може прижитися не в кожній країні, якщо в країні немає традиції жертвувати кошти на потреби вищої освіти, тому окрім надання фінансової автономії, визначення схеми фінансування, надання податкових пільг потрібно виховувати та стимулювати суспільство привертати більшу увагу на потреби благодійництва та фандрайзингу на потреби системи вищої освіти.

По-четверте, для системи вищої освіти України було визначено перспективи щодо розвитку фандрайзингу як інструменту фінансування вищої освіти, незважаючи на ряд проблем, із якими він стикається. Важливою рекомендацією для розвитку законодавчої бази в Україні є створення закону, який буде стосуватися розвитку спонсорства, що має створити ґрунт для побудови довгострокового партнерства між донором та організацією. Також, деякі перспективи були закріплені в Стратегії розвитку системи вищої освіти на 2021-2031 роки, які передбачають посилення управлінської автономії, створення Ради опікунів, посилення ролі студентських громад тощо.

Також, до власних рекомендацій, які сформовані на основі іноземного досвіду застосування фандрайзингу можна віднести надання ініціативи закладам вищої освіти будувати власну стратегію фандрайзингу, надання автономії закладам для забезпечення диференціації та свободи прийняття рішень, а також узгоджене фінансування державою університетів, які використовують фандрайзинг. В системі вищої освіти України вже є успішні кейси використання фандрайзингу, наприклад, Києво-Могилянська академія, яка тільки в 2017 році змогла зібрати більше 50 тисяч доларів на модернізацію університету та освітні програми, які мали фінансуватися за власні кошти. НаУКМА вже втілює досвід розвинених країн в свою практику та через змістовний діалог із МОН України могла би поширити практику фандрайзингу у багатьох закладах вищої освіти України, посиляючись на успішний досвід Могилянки.

Список використаної літератури

1. Кембріджський словник. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/fundraising>
2. Грабчак О.В. Фандрайзингова діяльність як альтернативний засіб залучення коштів у соціальну сферу. Ст.52. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3297/3/%D0%93%D1%80%D0%B0%D0%B1%D1%87%D0%B0%D0%BA.pdf>
3. Бусленко Б. В. Фандрайзинг неприбуткових організацій в Україні. 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/1_NIO_2014/Economics/4_155397.doc.htm
4. Бадылевич Л.В., Фандрайзинг как средство развития научно-исследовательской деятельности будущих социальных работников: автореф. – 2004. - 23 с
5. О. В. Чернявська А. М. Соколова. Фандрайзинг. Навчальний посібник. - 2015. ст.12 [Електронний ресурс] – Режим доступу : [:http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2868/3/%D0%BF%D0%B4%D1%84%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%B7%20%D0%B3%D1%80%D0%B8%D1%84%D0%BE%D0%BC.pdf](http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/2868/3/%D0%BF%D0%B4%D1%84%20%D0%BF%D0%BE%D1%81%D1%96%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%B7%20%D0%B3%D1%80%D0%B8%D1%84%D0%BE%D0%BC.pdf)
6. Шевелев А.А. Роль частного капитала в финансировании инвестиций // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. 2011. №2. С 110-114.
7. Безуглый Э.А., Кутергин Н.Б. Фандрайзинг: история возникновения и развитие. 2016. Ст. 188 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.bstu.ru/bitstream/123456789/2123/1/36%20%D0%91%D0%B5%D0%B7%D1%83%D0%B3%D0%BB%D1%8B%D0%B9%20%D0%AD.%D0%90..pdf>

8. Ashley Christensen, A Good Cause. The evolution of fundraising. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://agoodcause.com/the-evolution-of-fundraising/>
9. Куликова Ю.П. Фандрайзинг в сфере культуры // Культурология и искусствоведение. 2012. № 4. С. 32-39.
10. NH Center for Nonprofits. Types of fundraising. 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.nonprofitnext.org/sites/default/files/resource_library/fundraising_types_pros_cons.pdf
11. The digital fundraising methodology. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.causevox.com/digital-fundraising/>
12. Candid learning. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://learning.candid.org/resources/knowledge-base/earned-income/>
13. Joyce Braun Poderis. Membership campaigns: The “How-To”. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.raise-funds.com/membership-campaigns-the-how-to/>
14. Finch, Janna. Which Fundraising Event is Best for Your Nonprofit? Software Advice. 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.softwareadvice.com/nonprofit/industryview/fundraising-event-report-2015>
15. Introduction to fundraising, Chapter 1. Ст. 4-5. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://fitpublishing.com/sites/default/files/fundraisingathleticsexcerpt.pdf>
16. Timothy Mann. College Fundraising using theoretical perspectives to understand donor motives. 2007. Ст. 36-43. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1057/palgrave.ijea.2150042.pdf>
17. Karin Chao-Bushoven. Why do people donate? Motivation of major donors in higher education. 2020. Ст.24. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

- <https://digitalcommons.humboldt.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1510&context=etd>
18. The Blackbaud Institute Index. 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://institute.blackbaud.com/the-blackbaud-institute-index/>
 19. The Blackbaud Charitable Giving Report Trends. 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://institute.blackbaud.com/charitable-giving-report/international-trends/>
 20. The Blackbaud Charitable Giving Report. 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://institute.blackbaud.com/charitable-giving-report/>
 21. Hendrickson, R. M., Lane, J. E., Harris, J. T., & Dorman, R. H. (2012). Academic leadership and governance of higher education: A guide for trustees, leaders and aspiring leaders of two- and four-year institutions.
 22. Giroux, H. A. (2014). Neoliberalism's war on higher education. Ст. 302. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://journals.sagepub.com/doi/pdf/10.1177/1478210314567372>
 23. Roy Y. Chan. Studying Philanthropy and Fundraising in the field of higher education. 2016. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://scholar.harvard.edu/files/roychan/files/studying_philanthropy_fundraising_higher_education.pdf
 24. Giving USA Report. 2021. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://givingusa.org/wp-content/uploads/2021/06/GUSA2021_Infographic_Digital.pdf
 25. Giving USA Report. 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://givingusa.org/wp-content/uploads/2015/06/2015_Giving_USA_Media_Kit_FINAL.pdf
 26. The New York Times. John Paulson gives 400\$ million to Harvard for engineering school. 2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.nytimes.com/2015/06/04/education/john-paulson-gives-400-million-to-harvard-for-engineering-school.html>

27. Identifying the roles of university fundraisers in securing transformational gifts. 2016. Ст. 4-7 [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/bitstream/handle/1826/10963/Identifying_the_roles_of_university_fundraisers-2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
28. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2016. Ст.6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.case.org/system/files/media/inline/Ross-CASE_2016_Report_2014-15.pdf
29. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2017. Ст.6. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.case.org/system/files/media/inline/Ross_CASE_2017Report_2015-16.pdf
30. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2018. Ст.7. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.case.org/system/files/media/inline/Ross_CASE_2018Report_2016-17.pdf
31. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2019. Ст.9. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.case.org/system/files/media/inline/Ross-CASE_2019Report_2017-18.pdf
32. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2020. Ст.12. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.case.org/system/files/media/inline/CASE-Ross_2020Report_2018-19.pdf

33. Giving to excellence: Generating philanthropic support for UK higher education. ROSS-CASE Report. 2021. Ст.12. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
https://www.case.org/system/files/media/file/CASE-Ross_2021_Report.pdf
34. Mohd Isa Rohayati, Youhanna Najdi, John C. Williamson. Philanthropic Fundraising of Higher Education Institutions: A Review of the Malaysian and Australian Perspectives. 2016. Ст. 5-8. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mdpi.com/2071-1050/8/6/541>
35. Parliament of Australia. Hazel Ferguson and Marilyn Harrington. Budget Review 2019-2020 Index. [Електронний ресурс] – Режим доступу:
[https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/pubs/rp/BudgetReview201920/EducationTraining#:~:text=Education%20expenditure%20in%202019%E2%80%9320,\(Table%203%20below\).](https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/pubs/rp/BudgetReview201920/EducationTraining#:~:text=Education%20expenditure%20in%202019%E2%80%9320,(Table%203%20below).)
36. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс] - Режим доступу:
http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/15/Arch_vnz_bl.htm
37. Міністерство освіти і науки України. Стратегія розвитку вищої освіти в Україні на 2021-2031 роки. 2020р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/rizne/2020/09/25/rozvitku-vishchoi-osviti-v-ukraini-02-10-2020.pdf>
38. Кобушко Я.В., Майборода О.В.. Фандрайзинг як інструмент фінансування закладів вищої освіти. Ст.138. 2020р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/78719/1/Kobushko_fandraizynh.pdf
39. Закон України «Про вищу освіту» Розділ XII стаття 70, розділ XIII стаття 74. [Електронний ресурс] - Режим доступу:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1556-18#Text>

40. Закон України «Про благодійну діяльність та благодійні організації». [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>
41. Звіт про фандрайзинг НаУКМА січень-червень 2017р. [Електронний ресурс] - Режим доступу: https://www.ukma.edu.ua/index.php/about-us/sogodennya/dokumenty-naukma/doc_view/468-rezultaty-pershoho-pivrichchia-2017-roku-iz-zaluchennia-koshtiv-i-vykonannia-proektiv
42. Giving to Kyiv-Mohyla Foundation of America, Progress Report January 2017 / September 2018 [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://static1.squarespace.com/static/6086e7cc5794af16e570851b/t/60a1bd-c67ee41519d1260309/1621212619150/KMFA+report+draft+5+no+donors.pdf>