

УДК 304:334

DOI <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.1.16>

Олена ОМЕЛЬЧЕНКО

старший викладач кафедри бізнесу і права, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна», вул. Дмитра Майбороди, 6, м. Вінниця, Україна, 21036

ORCID: 0000-0002-5121-0222

Scopus-Author ID: 57210956039

Вадим ШВЕД

професор кафедри бізнесу і права, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна», вул. Дмитра Майбороди, 6, м. Вінниця, Україна, 21036

ORCID: 0000-0001-5497-0975

Scopus-Author ID: 57202446621

Ірина САРАНЧА

доцент кафедри психології та соціальної роботи, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна», вул. Дмитра Майбороди, 6, м. Вінниця, Україна, 21036

ORCID: 0000-0002-5715-6271

Scopus-Author ID: 58574926800

Бібліографічний опис статті: Омельченко, О., Швед, В., Саранча, І. (2025). Дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України. *Ввічливість. Humanitas*, 1, 113–122. doi: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.1.16>

ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ОБІЗНАНОСТІ ПРО ІНСТРУМЕНТИ ФАНДРАЙЗИНГУ У ГРОМАДСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У статті досліджено рівень обізнаності представників громадських організацій України про фандрайзинг, зокрема про інструменти та практики залучення фінансових ресурсів. Основну увагу зосереджено на аналізі рівня знань, використання інструментів фандрайзингу та проблем, які виникають у цій сфері. Дослідження охопило 25 громадських організацій Вінниччини, діяльність яких зосереджена в соціальній допомозі, освіті, охороні здоров'я, культурі та інших сферах. Було вивчено розподіл обізнаності залежно від сфери діяльності, тривалості існування організацій та участі їхніх представників у навчальних заходах з фандрайзингу. Також проаналізовано найпоширеніші методи залучення ресурсів, основні труднощі, з якими стикаються організації, та їхні запити на освітні програми для підвищення кваліфікації у цій сфері.

Мета роботи полягає у вивченні рівня обізнаності та використання інструментів фандрайзингу серед громадських організацій в Україні. Дослідження передбачає аналіз знань та практичного досвіду представників громадських організацій щодо залучення фінансових ресурсів через різні канали, включаючи гранти, пожертвування, краудфандинг, спонсорство та інші методи.

Особлива увага приділяється аналізу рівня обізнаності представників громадських організацій про різні інструменти фандрайзингу, а також залежності цього рівня від сфери діяльності організацій, їхнього досвіду та участі у навчальних заходах. Розглянуто найпоширеніші методи залучення ресурсів, такі як грантові програми, благодійні заходи, донорська підтримка, а також менш поширені, як-от краудфандинг і корпоративне спонсорство. Окремо проаналізовано труднощі, з якими стикаються організації, включаючи брак знань, ресурсів і контактів із донорами, що дозволило визначити напрями для підвищення кваліфікації та розробки стратегій ефективного фандрайзингу.

Для досягнення поставленої мети та виконання завдань дослідження було використано метод анкетування, зокрема представників громадських організацій з метою збору даних про їхню обізнаність та використання інструментів фандрайзингу.

Наукова новизна. Результати дослідження надають цінну інформацію про поточний рівень обізнаності про інструменти фандрайзингу серед громадських організацій України. Це допоможе визначити, які з інструментів є найбільш популярними та ефективними, а також виявити прогалини у знаннях та навичках, які необхідно заповнити для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності. На основі отриманих даних можна буде розробити рекомендації для покращення підготовки та підтримки громадських організацій у сфері фандрайзингу.

Висновки. Загальний аналіз обізнаності та використання фандрайзингу серед досліджуваних організацій свід-

чить про наявність різних рівнів знань і практик у цій сфері. Більшість організацій мають часткове уявлення про фандрайзинг (48%), тоді як лише незначна частка добре або дуже добре обізнана з цим процесом. Така ситуація свідчить про потребу в більш активному навчанні та підвищенні кваліфікації, що підтверджується значною зацікавленістю в участі у тренінгах і семінарах (90% респондентів).

Ключові слова: фандрайзинг, соціальна робота, цифровізація фандрайзингу, стратегії залучення коштів, благодійність.

Olena OMELCHENKO

Senior Lecturer at the Department of Business and Law, Vinnytsia Institute of Economics and Social Sciences «Ukraine», 23a Dmytra Maiborody str., Vinnytsia, Ukraine, 21036

ORCID: 0000-0002-5121-0222

Scopus-Author ID: 57210956039

Vadym SHVED

Professor at the Department of Business and Law, Vinnytsia Institute of Economics and Social Sciences «Ukraine», 23a Dmytra Maiborody str., Vinnytsia, Ukraine, 21036

ORCID: 0000-0001-5497-0975

Scopus-Author ID: 57202446621

Irina SARANCHA

Associate Professor at the Department of Psychology and Social Work, Vinnytsia Institute of Economics and Social Sciences «Ukraine», 23a Dmytra Maiborody str., Vinnytsia, Ukraine, 21036

ORCID: 0000-0002-5715-6271

Scopus-Author ID: 58574926800

To cite this article: Omelchenko, O., Shved, V., Sarancha, I. (2025). Doslidzhennia rivnia obiznanosti pro instrumenty fandraizynhu u hromadskomu sektori Ukrainy [Research on the level of awareness of fundraising tools in the public sector of Ukraine]. *Vvichlyvist. Humanitas*, 1, 113–122. doi: <https://doi.org/10.32782/humanitas/2025.1.16>

RESEARCH ON THE LEVEL OF AWARENESS OF FUNDRAISING TOOLS IN THE PUBLIC SECTOR OF UKRAINE

The article examines the level of awareness of representatives of Ukrainian civil society organizations about fundraising, in particular, about the tools and practices of attracting financial resources. The main attention is focused on the analysis of the level of knowledge, use of fundraising tools and problems that arise in this area. The study covered 25 non-governmental organizations in Vinnytsia region, whose activities are focused on social assistance, education, healthcare, culture and other areas. The distribution of awareness was studied depending on the field of activity, the duration of the organizations' existence, and the participation of their representatives in fundraising training events. The most common methods of fundraising, the main difficulties faced by organizations, and their requests for educational programs to improve their skills in this area were also analyzed.

The purpose of the study is to examine the level of awareness and use of fundraising tools among civil society organizations in Ukraine. The study involves analyzing the knowledge and practical experience of representatives of civil society organizations in raising financial resources through various channels, including grants, donations, crowdfunding, sponsorship, and other methods.

Particular attention is paid to the analysis of the level of awareness of representatives of civil society organizations about various fundraising tools, as well as the dependence of this level on the scope of activities of organizations, their experience and participation in training events. The most common methods of raising resources, such as grant programs, charity events, donor support, as well as less common methods, such as crowdfunding and corporate sponsorship, are considered. The difficulties faced by organizations, including lack of knowledge, resources, and contacts with donors, are analyzed separately, which allowed us to identify areas for professional development and development of effective fundraising strategies.

To achieve this goal and fulfill the objectives of the study, the survey method was used, in particular, among representatives of public organizations to collect data on their awareness and use of fundraising tools.

Scientific novelty. The results of the study provide valuable information about the current level of awareness of fundraising tools among Ukrainian CSOs. This will help determine which tools are the most popular and effective, as well as identify gaps in knowledge and skills that need to be filled to improve the effectiveness of fundraising activities. Based on the data obtained, it will be possible to develop recommendations for improving the training and support of CSOs in the field of fundraising.

Conclusions. The general analysis of the awareness and use of fundraising among the surveyed organizations shows that there are different levels of knowledge and practices in this area. The majority of organizations have a partial understanding of fundraising (48%), while only a small share is well or very well aware of this process. This situation indicates the need for more active training and professional development, which is confirmed by the significant interest in participating in trainings and seminars (90% of respondents).

Key words: fundraising, social work, digitalization of fundraising, fundraising strategies, charity.

Актуальність проблеми. Розвиток інструментів фандрайзингу, особливо в умовах швидкого прогресу технологій та змін у соціально-економічному ландшафті, відкриває нові можливості для соціальної роботи. Це стосується не лише залучення фінансових ресурсів, але й розвитку громад, зміцнення партнерств та підвищення обізнаності щодо соціальних питань. Отже, дослідження використання інструментів фандрайзингу є актуальним, оскільки дозволяє оцінити та оптимізувати ці процеси, сприяючи більш ефективній та результативній соціальній роботі.

Фандрайзинг є невід'ємною частиною діяльності громадських організацій, що дозволяє їм залучати необхідні ресурси для реалізації своїх проєктів та програм. У контексті сучасних соціальних, економічних та політичних викликів, з якими стикається Україна, ефективне використання інструментів фандрайзингу стає особливо важливим. Для забезпечення успіху в залученні фінансових ресурсів, громадські організації повинні бути добре обізнані про різні методи та стратегії фандрайзингу. Дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України допоможе виявити сильні та слабкі сторони існуючих підходів, а також окреслити шляхи для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фандрайзинг як самостійний вид економічної діяльності висвітлюється у працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Досить актуальним сьогодні є фандрайзинг і в закладах освіти. С. Воронкова, зокрема, стверджує, що фандрайзинг у науковій діяльності закладів вищої освіти відкриває можливість залучення коштів закладу на проведення досліджень і реалізацію проєктів наукової та організаційної діяльності. (Воронкова, 2011). Питаннями означеного явища в соціальній сфері займалися О.В. Грабчак, Н.А. Сейко, О.В. Чернявська та ін.

Мета дослідження полягає у вивченні рівня обізнаності та використання інструментів

фандрайзингу серед громадських організацій в Україні. Дослідження передбачає аналіз знань та практичного досвіду представників громадських організацій щодо залучення фінансових ресурсів через різні канали, включаючи гранти, пожертвування, краудфандинг, спонсорство та інші методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу у громадському секторі України є важливим кроком до підвищення ефективності залучення фінансових ресурсів. Результати дослідження допоможуть окреслити стратегії для зміцнення фандрайзингової діяльності, що сприятиме стійкому розвитку громадських організацій та реалізації важливих соціальних проєктів в Україні.

На першому етапі дослідження було проведено анкетування представників громадських організацій з метою збору даних про їхню обізнаність та використання інструментів фандрайзингу. Для цього було розроблено авторський опитувальник, який містить 12 питань поділених на 3 логічних блоки: основна інформація; обізнаність про фандрайзинг; використання інструментів фандрайзингу

В анкетуванні взяли участь 60 респондентів, що є представниками 25 громадських організацій Вінниччини.

Найбільша кількість досліджуваних громадських організацій функціонують у сфері соціальної допомоги та освіти. Структуру організацій за сферами діяльності подано на рис. 1.

Згідно зі структурою організацій за сферами діяльності, найбільшу частку займають організації, що надають соціальну допомогу – 40%. Це свідчить про значну потребу в соціальній підтримці, особливо в умовах сучасних викликів. На другому місці – освітні організації, які становлять 22%. Такий розподіл підкреслює важливість освітніх ініціатив та підготовки кадрів для подальшого розвитку суспільства.

Інші сфери діяльності мають меншу частку: гуманітарна допомога охоплює 18% організацій, що є показником нагальної потреби

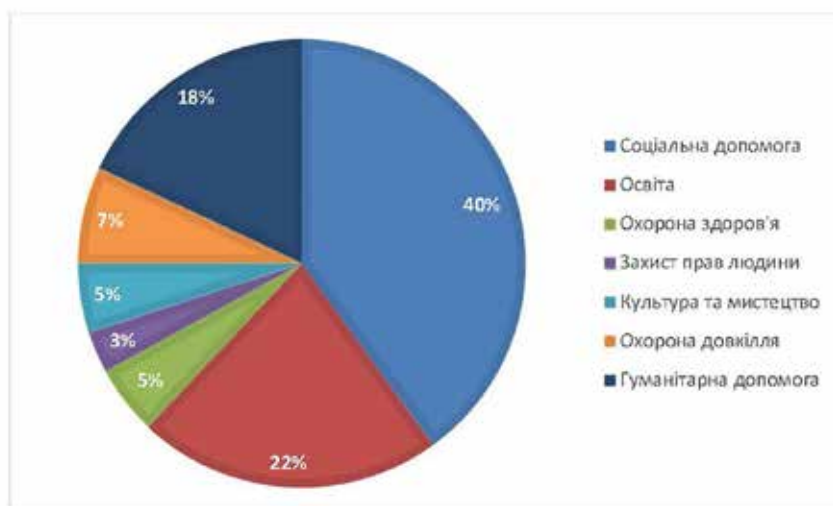


Рис. 1. Структура досліджуваних організацій за сферами діяльності

в матеріальній підтримці населення. Охорона здоров'я та культура з мистецтвом мають по 5% кожна, вказуючи на помірний рівень їх розвитку в порівнянні з іншими сферами. Охорона довкілля становить 7%, а захист прав людини – 3%, що свідчить про обмеженість ресурсів у цих напрямках або менш інтенсивне їх використання.

За тривалістю існування можна побачити, що багато організацій з'явилися за останні 1–3 роки (рис. 2).

Аналізуючи тривалість існування громадських організацій, можна відзначити, що переважна більшість (48%) діє впродовж 1–3 років. Це свідчить про активний розвиток нових ініціатив та швидку адаптацію громадського сек-

тору до потреб суспільства. Така тенденція вказує на динамічність та гнучкість новостворених організацій, які намагаються оперативно реагувати на актуальні виклики.

Організації, що існують менше року, складають 16%, що також підтверджує постійний притік нових ініціатив у громадському секторі. Водночас, 25% організацій мають триваліший досвід – від 4 до 10 років, а ще 11% працюють понад 10 років. Це вказує на стійкість та стабільність деяких організацій, які впродовж років зуміли утримати свої позиції та адаптуватися до змін.

Загальна оцінка обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій має наступний вигляд (рис. 3).

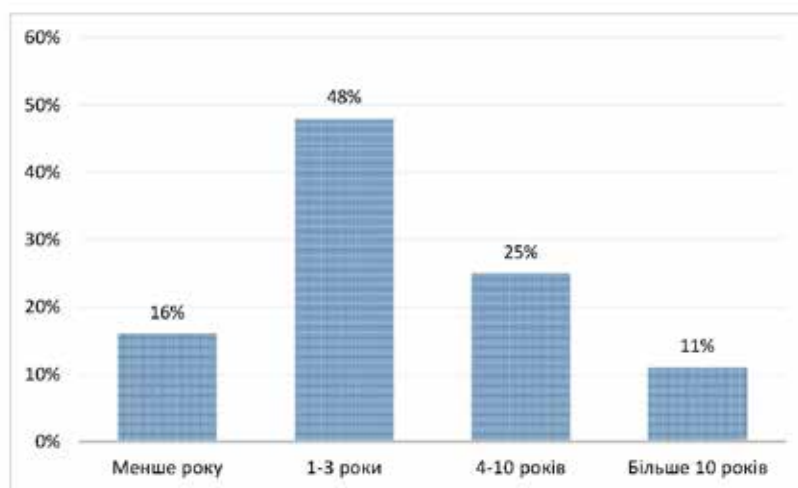


Рис. 2. Структура досліджуваних організацій за тривалістю існування

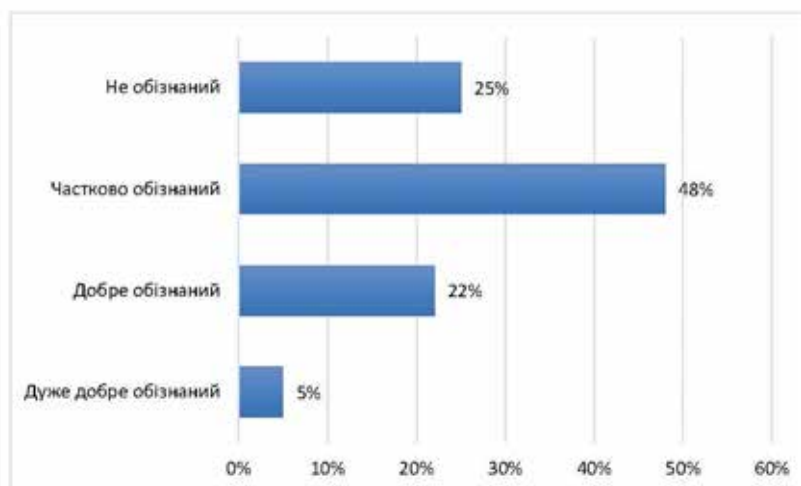


Рис. 3. Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій

Рівень обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій показує, що більшість з них мають лише часткове уявлення про цей процес – 48%. Це вказує на те, що для багатьох організацій фандрайзинг залишається складною сферою, яка потребує додаткового навчання та підтримки. Лише 22% організацій добре обізнані з цією діяльністю, а дуже добре її розуміє лише 5% опитаних, що свідчить про наявність обмеженої кількості експертів у цій сфері.

Крім того, значна частка організацій (25%) взагалі не обізнана з фандрайзингом. Це вказує на недостатню поінформованість та потенційні бар'єри у залученні ресурсів, що може обмежувати їх розвиток та ефективність. Таким чином,

підвищення рівня знань про фандрайзинг та надання відповідних тренінгів могло б сприяти більш активному залученню ресурсів та зростанню спроможності організацій.

Подальший аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг проведено у розрізі сфери діяльності організацій (рис. 4).

Аналіз обізнаності про фандрайзинг у розрізі сфер діяльності організацій показує, що найвищий рівень обізнаності спостерігається серед організацій, які займаються соціальною допомогою: 4 організації дуже добре обізнані, а ще 10 мають добрий рівень знань. Це свідчить про те, що у цій сфері існує активна практика залучення ресурсів, ймовірно, через високу потребу в постійній підтримці вразливих груп

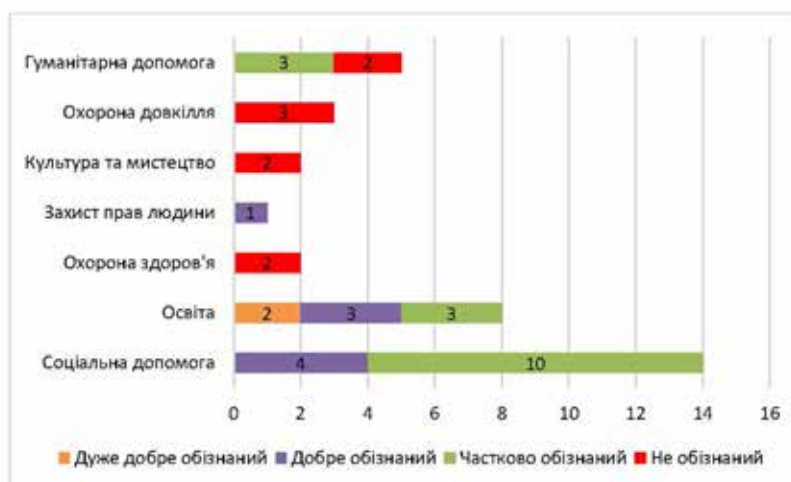


Рис. 4. Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій в залежності від сфери функціонування

населення. Освітні організації також демонструють відносно високий рівень обізнаності, хоча здебільшого він залишається частковим.

Водночас у сферах охорони здоров'я, культури та мистецтва, а також охорони довкілля спостерігається значна нестача обізнаності про фандрайзинг. У цих сферах всі організації, представлені в аналізі, частково або зовсім не обізнані з фандрайзингом, що може обмежувати їхню здатність залучати ресурси. Схожа ситуація спостерігається в сфері гуманітарної допомоги, де більшість організацій мають лише часткову або відсутню обізнаність. Це вказує на потребу в цілеспрямованому навчанні з фандрайзингу, особливо у менш активних у цій сфері галузях.

Далі наведено аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг у розрізі терміну існування організацій (рис. 5).

Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг за тривалістю існування організацій показує, що новостворені організації (менше року) переважно мають часткову або зовсім відсутню обізнаність про фандрайзинг: 3 організації частково обізнані, а ще 3 – не обізнані взагалі. Це свідчить про те, що нові ініціативи часто стикаються з труднощами у залученні ресурсів через брак досвіду. Організації, які існують 1–3 роки, демонструють трохи вищий рівень обізнаності: 6 із них добре обізнані, 8 – частково обізнані, але 2 організації все ще не мають знань у цій сфері.

Серед більш сталих організацій (4–10 років) та тих, що існують більше 10 років, обізнаність

залишається обмеженою. Лише по одній організації з цих категорій добре обізнані з фандрайзингом, тоді як більшість мають часткову або відсутню обізнаність. Це вказує на те, що навіть із часом не всі організації встигають розвинути навички фандрайзингу, що може бути пов'язано як із нестачею спеціалізованого навчання, так і з обмеженими можливостями у сфері залучення ресурсів.

Важливим елементом аналізу обізнаності про фандрайзинг є аналіз рівня участі представників організації у навчальних заходах з питань фандрайзингу (рис. 6).

Аналіз обізнаності про фандрайзинг у розрізі участі в навчальних заходах свідчить, що організації, представники яких проходили спеціалізоване навчання з фандрайзингу, демонструють вищий рівень обізнаності. Зокрема, 2 організації з цієї групи дуже добре обізнані, а ще 6 – добре обізнані з фандрайзингом. Водночас, навіть серед тих, хто проходив навчання, більшість має лише часткову обізнаність (8 організацій), а ще 3 не змогли розвинути знання до належного рівня. Це свідчить про важливість подальшого навчання та практичного закріплення знань.

Організації, які не брали участь у навчальних заходах з фандрайзингу, демонструють нижчий рівень обізнаності. Лише 2 з них добре обізнані, тоді як більшість (8) мають лише часткове уявлення, а 6 організацій зовсім не обізнані в цій сфері. Це підкреслює прямий зв'язок між участю в навчанні та рівнем обізнаності, а також необхідність активнішого залучення

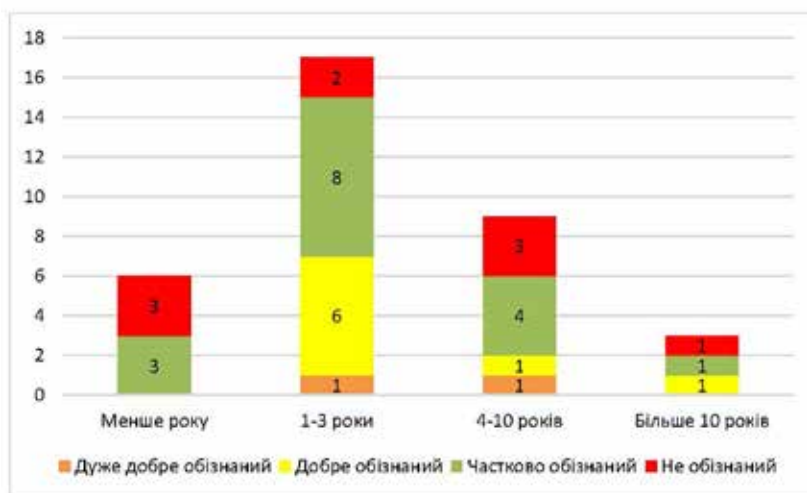


Рис. 5. Аналіз рівня обізнаності про фандрайзинг серед досліджуваних організацій в залежності від терміну існування



Рис. 6. Аналіз рівня участі представників організації у навчальних заходах з питань фандрайзингу

організацій до освітніх заходів для підвищення ефективності фандрайзингових ініціатив.

Подальший аналіз базується на вивченні рівня використання інструментів фандрайзингу. Найбільш поширені інструменти фандрайзингу, що використовують в своїй діяльності досліджувані підприємства наведено на рис. 7.

Аналіз використання інструментів фандрайзингу показує, що найпопулярнішим методом серед досліджуваних організацій є залучення грантів, що охоплює 38% випадків. Це свідчить про те, що більшість організацій вважає грантову підтримку найбільш стабільним і надійним джерелом фінансування. Донорська підтримка від індивідуальних донорів (24%) і проведення благодійних заходів (23%) також є важливими елементами фан-

драйзингової стратегії, що підкреслює роль особистих і суспільних ініціатив у залученні ресурсів.

Інші інструменти, такі як краудфандинг, корпоративні спонсорства та поштові розсилки, використовуються значно рідше (по 5% кожен). Це може вказувати на обмежену кількість організацій, що мають досвід або ресурси для їх ефективного застосування. Зокрема, низький рівень використання корпоративних спонсорств та поштових розсилок може бути обумовлений потребою в більш складних навичках комунікації та маркетингу, які не всі організації мають можливість розвивати.

Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу наведено на рис. 8.



Рис. 7. Найбільш поширені інструменти фандрайзингу, що використовують в своїй діяльності досліджувані підприємства

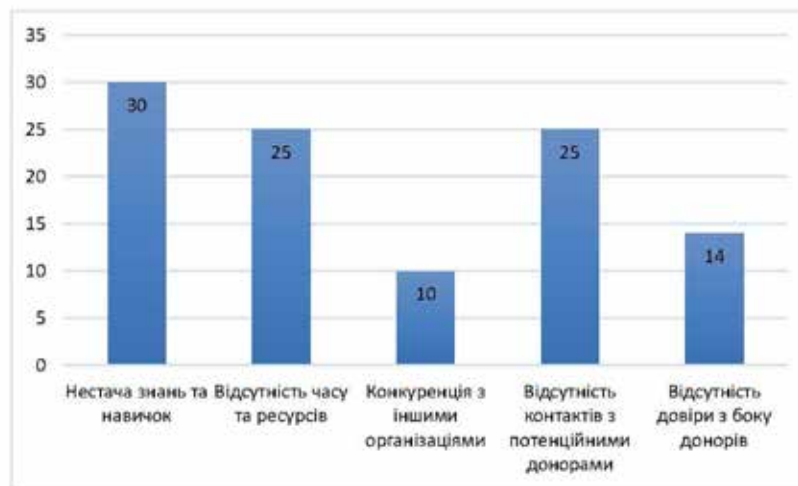


Рис. 8. Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу

Аналіз основних труднощів, з якими стикаються організації під час фандрайзингу, свідчить, що найбільшою проблемою є нестача знань та навичок у цій сфері. Цю перешкоду відзначили представники 30 організацій, що вказує на необхідність підвищення кваліфікації та проведення спеціалізованих освітніх заходів. Ще однією суттєвою проблемою є відсутність часу та ресурсів для фандрайзингу, про що повідомили 25 організацій. Це підкреслює, що фандрайзинг вимагає значних зусиль, яких часто не вистачає через обмеженість людських або фінансових ресурсів.

Відсутність контактів з потенційними донорами також є значною перешкодою (25 організацій), що вказує на потребу у налагодженні мережі та ефективній комунікації. Інші труднощі, такі як конкуренція з іншими органі-

заціями (10) та недовіра з боку донорів (14), свідчать про високий рівень змагання за фінансування та необхідність посилення прозорості та комунікаційних стратегій для зміцнення довіри. В цілому, ці фактори вимагають комплексного підходу до розвитку фандрайзингових навичок і стратегій для підвищення ефективності залучення ресурсів.

Під час опитування 90% (45 представників різних організацій) зазначили, що зацікавлені в участі у тренінгах або семінарах з фандрайзингу. Найбільш цікавими темами тренінгів та семінарів з фандрайзингу було зазначено наступні (рис. 9).

Результати опитування показують високий рівень зацікавленості організацій у покращенні навичок фандрайзингу: 90% опитаних (45 представників) висловили бажання брати участь

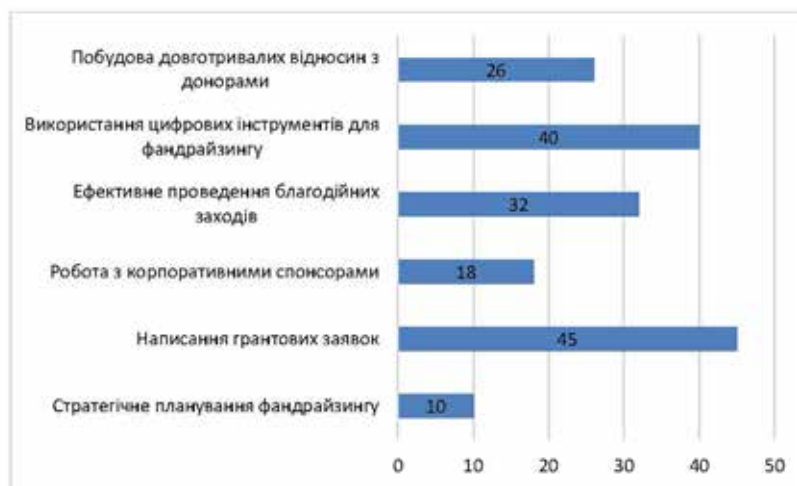


Рис. 9. Найбільш запитувані теми щодо участі у тренінгах та семінарах з фандрайзингу

у тренінгах та семінарах. Це свідчить про готовність організацій інвестувати час у навчання, аби підвищити свою ефективність у залученні ресурсів. Така зацікавленість створює можливості для розвитку більш потужного та кваліфікованого фандрайзингового середовища.

Найбільш популярною темою навчання є написання грантових заявок, яку зазначили 45 респондентів. Це вказує на те, що більшість організацій вважає грантову підтримку основним інструментом залучення фінансування. Другою за популярністю темою є використання цифрових інструментів для фандрайзингу (40 представників), що підкреслює важливість онлайн-стратегій у сучасному фандрайзингу, особливо в умовах швидкого розвитку технологій.

Інші популярні теми включають ефективне проведення благодійних заходів (32 представники) та роботу з корпоративними спонсорами (18 представників). Це свідчить про прагнення організацій розширювати можливості залучення коштів через різноманітні канали. Водночас побудова довготривалих відносин з донорами (26 представників) також залишається важливою, підкреслюючи необхідність не лише залучення, але й утримання донорів для стійкого фінансування організацій.

Останнім етапом опитування ми проаналізували найбільш зручний формат отримання знань з фандрайзингу для представників досліджуваних організацій (рис. 10).

Аналіз найбільш зручних форматів отримання знань з фандрайзингу показує, що більшість представників організацій надають перевагу онлайн-заняттям – цей формат вибрали 55% опитаних. Це вказує на популярність онлайн навчання, яке забезпечує гнучкість у виборі часу і місця для навчання, особливо в умовах сучас-

них цифрових технологій. Онлайн-формат також може бути економічно вигіднішим та легше доступним для учасників з різних регіонів.

Трохи менша частка опитаних (30%) віддає перевагу офлайн-заняттям, що вказує на цінність особистого спілкування, можливість обговорення кейсів та практичних завдань безпосередньо з тренерами. Водночас 15% респондентів відзначили, що їм зручно отримувати знання дистанційно через відео- чи аудіоматеріали у записі, що підкреслює потребу в матеріалах, які можна переглядати у зручний час. Це свідчить про різноманітні уподобання серед учасників, що вимагає адаптації освітніх програм під різні потреби організацій.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Результати дослідження рівня обізнаності про інструменти фандрайзингу в громадському секторі України вказують на те, що значна частина організацій має обмежене уявлення про ефективні методи залучення фінансування, що обмежує їхню фінансову стабільність і можливості розвитку. Проведений аналіз показав, що більшість організацій лише частково обізнані з фандрайзингом, і це впливає на їхню здатність залучати різноманітні джерела фінансування, необхідні для стабільної діяльності. Високий рівень зацікавленості у тренінгах та освітніх програмах із фандрайзингу свідчить про готовність громадських організацій розвиватися та підвищувати свої знання для ефективнішого залучення ресурсів.

Дослідження виявило певні відмінності у рівні обізнаності серед організацій залежно від їхньої сфери діяльності та тривалості існування. Найвищий рівень знань про фандрайзинг продемонстрували організації, що займаються соціальною допомогою та освітою, що зумовлено більшою потребою у фінансуванні та стабільній підтримці для таких напрямків діяльності. Натомість організації, що працюють у сферах культури, охорони здоров'я та довкілля, здебільшого мають нижчий рівень обізнаності, що обмежує їхні можливості для залучення ресурсів і вказує на потребу в спеціалізованій підтримці та навчанні.

Значна частина організацій також вказує на труднощі з пошуком донорів та налагодженням довготривалих партнерських відносин. Серед основних проблем, що перешкоджають ефективному фандрайзингу, були виділені

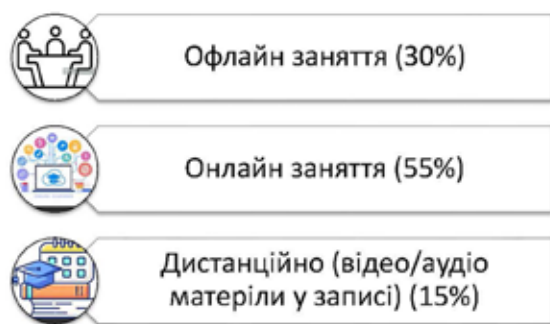


Рис. 10. Найбільш зручний формат отримання знань з фандрайзингу

нестача часу та ресурсів, висока конкуренція за гранти та інші види підтримки, а також відсутність контактів з потенційними донорами. Ці фактори свідчать про необхідність розвитку мережових зв'язків, створення партнерських програм із бізнесом та іншими секторами, що може забезпечити стабільнішу фінансову базу для громадських ініціатив.

Аналіз найбільш поширених інструментів фандрайзингу показав, що більшість організацій покладаються на грантові програми, донорські внески та благодійні заходи. Інші інструменти, такі як краудфандинг, корпоративне спонсорство та поштові розсилки, використовуються значно рідше, що може бути зумовлено браком спеціальних навичок або ресурсів для їхньої реалізації. Це свідчить про необхідність розширення фандрайзингових стратегій, включаючи освоєння сучасних цифрових інструментів, що дозволить диверсифікувати джерела фінансування та підвищити фінансову стійкість організацій.

Отримані результати також підкреслили роль освітніх заходів для підвищення обізнаності

про фандрайзинг. Представники організацій, які проходили навчання з фандрайзингу, демонструють вищий рівень обізнаності та активніше застосовують отримані знання на практиці. Це вказує на необхідність регулярного проведення тренінгів, семінарів і курсів, орієнтованих на практичні аспекти залучення фінансування. Особливо важливими є теми написання грантових заявок, роботи з цифровими інструментами та побудови стійких відносин із донорами.

Загалом, дослідження показало, що для підвищення ефективності фандрайзингової діяльності в громадському секторі України необхідно створити умови для покращення обізнаності та навичок представників організацій у цій сфері. Розвиток програм з підвищення кваліфікації, створення можливостей для нетворкінгу та взаємодії з донорами, а також використання інноваційних фандрайзингових інструментів сприятимуть підвищенню фінансової незалежності та стійкості організацій. Це, в свою чергу, сприятиме посиленню соціального впливу громадських ініціатив та реалізації важливих проектів на благо суспільства.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Воронкова С. Елементи фандрайзингу в діяльності менеджера освіти. *Сучасна школа України*. 2011. № 2 (230). С. 34–37
2. Омельченко О.В. Актуальні виклики та інновації в підготовці фахівців соціальної сфери для роботи з сучасними соціальними проблемами. *Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціальної педагогіки та соціальної роботи»*, м. Умань 12 жовтня 2023 р. С. 216–220
3. Омельченко О.В. Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій. *«Ввічливість. Humanitas»*. 2024. № 2. С. 103–109. URL: <http://journals.vnu.volyn.ua/index.php/humanitas/issue/view/104>
4. Омельченко О.В. Стратегічний фандрайзинг у соціальній роботі: принципи, методи та інноваційні підходи для ефективного залучення ресурсів. *Матеріали XXI Всеукраїнської науково-практичної конференції «Молодь: освіта, наука, духовність»*, м. Київ, 2024 р. С. 346–349. URL: https://uu.edu.ua/upload/Nauka/Molod_osvita_nauka_duhovnist/2024/molod24.pdf

REFERENCES:

- Voronkova, S. (2011). Elementy fandrajzynghu v dijalnosti menedzhera osvity. [Elements of fundraising in the activity of an education manager]. *Suchasna shkola Ukrainy – Modern School of Ukraine*, 2(230), 34–37. [in Ukrainian]
- Omelchenko, O. (2023). Aktualni vyklyky ta innovatsii v pidhotovtsi fakhivtsiv sotsialnoi sfery dlia roboty z suchasnymi sotsialnymi problemamy [Current Challenges and Innovations in Training Social Work Professionals to Work with Modern Social Problems]. *Materialy Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Aktualni problemy sotsialnoi pedahohiky ta sotsialnoi roboty»*, m. Uman [Materials of the All-Ukrainian Scientific and Practical Conference “Actual Problems of Social Pedagogy and Social Work”, Uman], 216–220. [in Ukrainian]
- Omelchenko, O. (2024). Evoliutsiia fandraizynhu v sotsialnii roboti: vid tradytsiinykh metodiv do suchasnykh stratehii [The evolution of fundraising in social work: from traditional methods to modern strategies]. *Vvichlyvist. Humanitas*, 2, 103–109. Retrieved from: <http://journals.vnu.volyn.ua/index.php/humanitas/issue/view/104> [in Ukrainian]
- Omelchenko, O. (2024). Stratehichniy fandraizynh u sotsialnii roboti: pryntsyipy, metody ta innovatsiini pidkhody dlia efektyvnoho zaluchennia resursiv [Strategic Fundraising in Social Work: Principles, Methods and Innovative Approaches for Effective Resource Mobilization]. *Materialy KhKhI Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Molod: osvita, nauka, dukhovnist – Proceedings of the XXI All-Ukrainian Scientific and Practical Conference “Youth: Education, Science, Spirituality”*, Kyiv, 346–349. [in Ukrainian]