



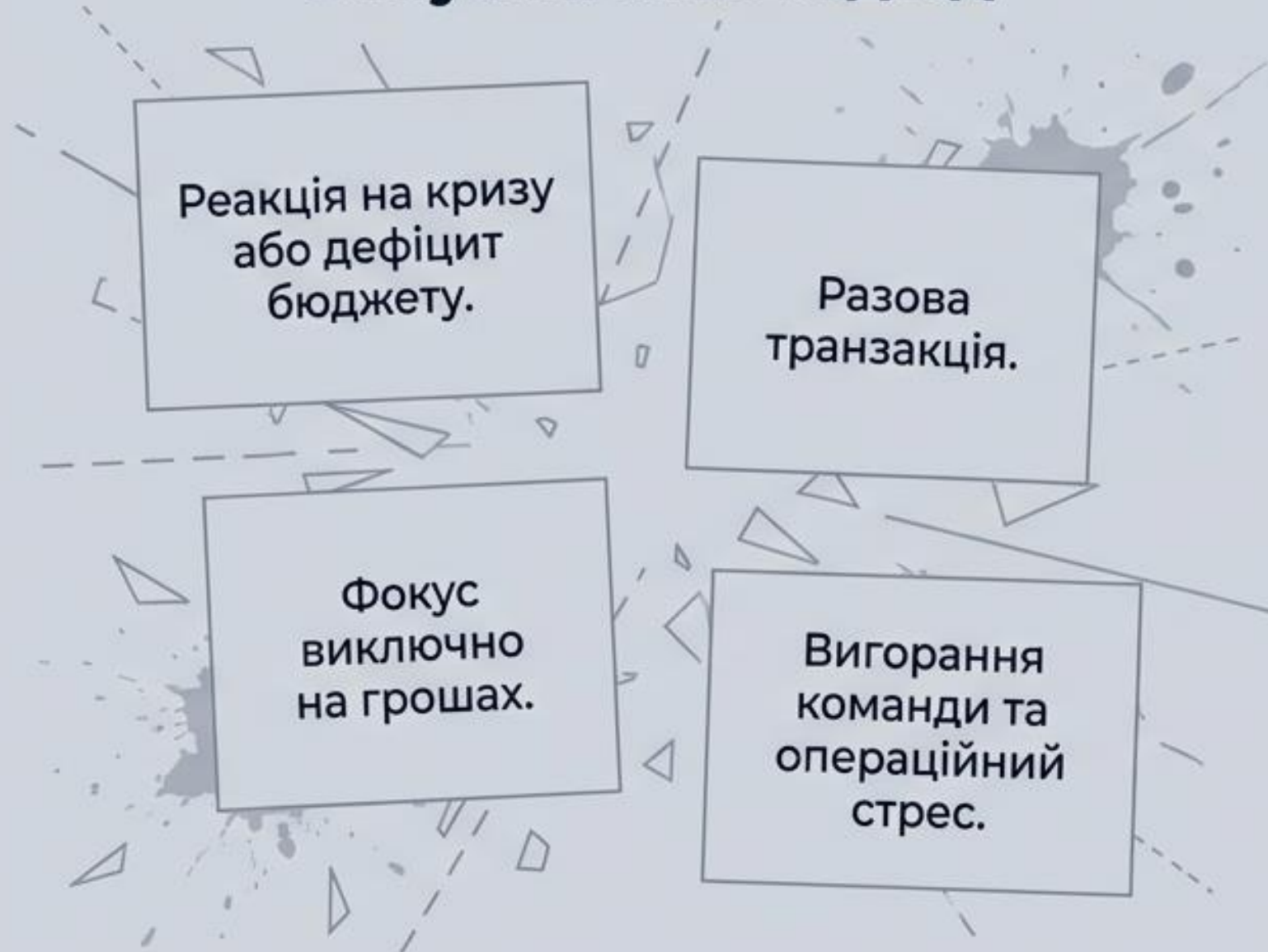
Екосистема довіри: Архітектура професійного фандрайзингу

Перехід від ситуативного виживання до системного управління ресурсами

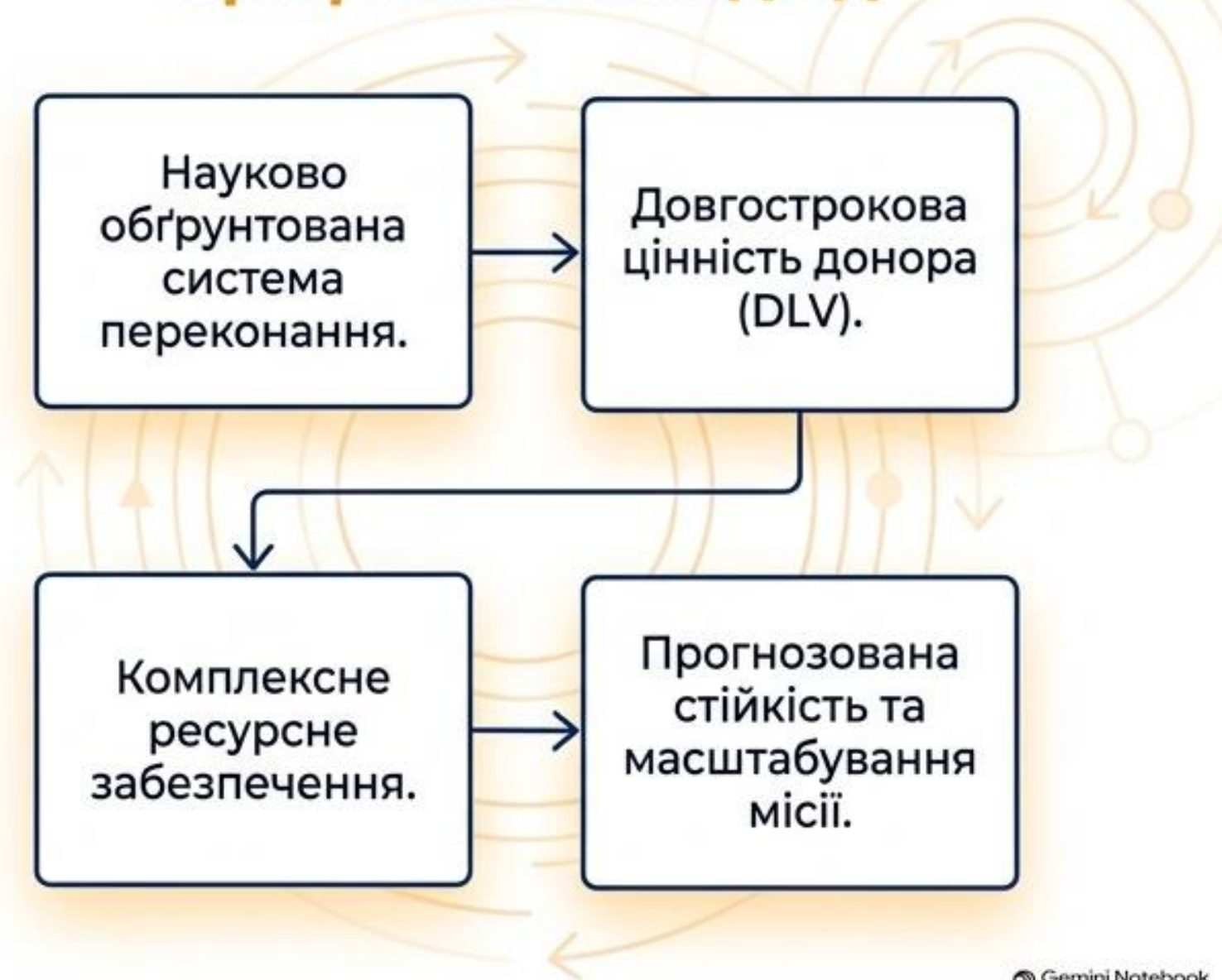
Еволюція мислення: Від «гасіння пожеж» до інституційної стратегії

Тривалий час фандрайзинг сприймався як спонтанний акт залучення коштів під підтверджений дефіцит. Сьогодні це самостійна галузь фахової діяльності.

Ситуативний підхід



Професійний підхід



Категоріальна матриця: Чим фандрайзинг відрізняється від суміжних інститутів

Точне розуміння власної діяльності визначає юридичну, податкову та операційну стратегію організації.

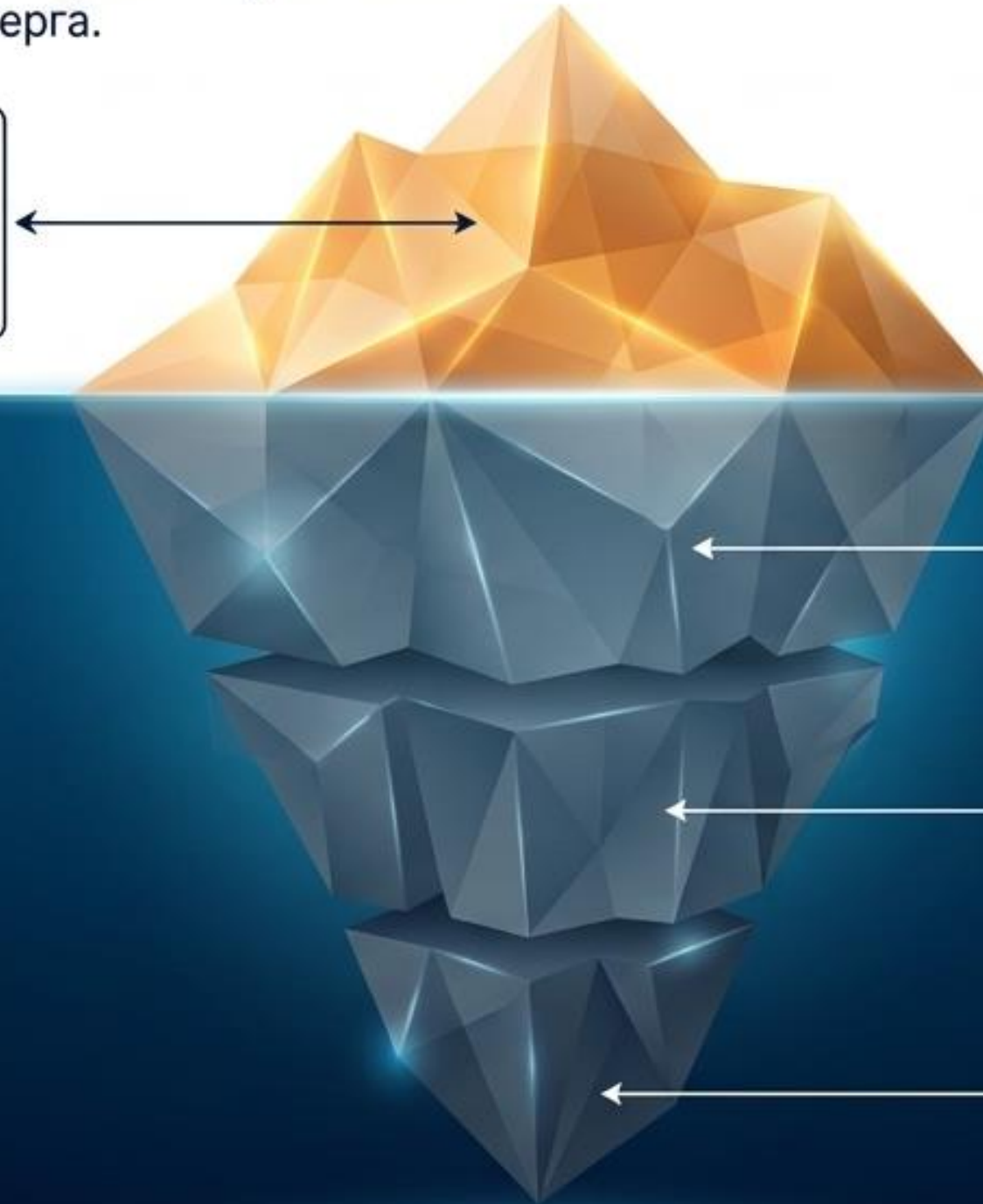
Параметр	Фандрайзинг	Благодійність (Філантропія)	Спонсорство	Краудфандинг
Фундаментальна сутність	Системна професійна діяльність із залучення ресурсів	Безвідплатна передача коштів на основі альтруїзму	Взаємовигідна комерційно-соціальна угода	Колективне акумулювання мікрровкладів онлайн
Мета	Забезпечення сталості організації / проєкту	Надання безпосередньої допомоги нужденним	Просування бренду, PR, вихід на нові аудиторії	Збір фінансування під конкретний стартап чи ініціативу
Зустрічне задоволення (Quid pro quo)	Відсутнє або має виключно символічний характер	Повністю відсутнє (абсолютний альтруїзм)	Обов'язкове (рекламні послуги, згадка бренду)	Варіюється (від відсутності до надання продукту)
Характер взаємодії	Системний, циклічний, орієнтований на цінність	Ситуативний, спонтанний або емоційний	Регламентований контрактом на фіксований термін	Обмежений часовими рамками онлайн-кампанії

Ілюзія грошей: Капітал організації — це більше, ніж фінанси

Згідно з теорією ресурсної залежності, життєздатність організації спирається на диверсифіковану систему капіталів. Гроші — це лише видима частина айсберга.

Фінансові ресурси (Ліквідний капітал)

- Разові та регулярні пожертви (рекуренти).
- Інституційні гранти (фонди, уряди).
- Ендаументи та цільові капітали.



Матеріально-технічні ресурси (База)

- Обладнання, транспорт, медикаменти.
- Приміщення для операційної діяльності.

Людський капітал (Енергія)

- Волонтерський корпус.
- Фахові послуги (pro bono).
- Експерти Наглядових рад.

Інформаційні ресурси (Вплив)

- Інтелектуальна власність та технології.
- Аналітичні бази даних.
- Безоплатний ефірний час та адвокація.

Двигун організації: Системний фандрайзинговий цикл Хенка Россо

Перехід від разової транзакції до безперервного циклу управління взаємовідносинами.

Утримання завжди живить нове залучення.

1. Ідентифікація (Аналіз)

Селекція благодійників за трьома критеріями: наявність ресурсного потенціалу, зацікавленість у проблематиці, наявність контактів.

2. Культивуація (Залучення)

Поступове занурення у ціннісне поле організації. Інформування, запрошення на заходи, формування емоційної залученості без прямого прохання грошей.

4. Стуардшип (Супровід)

Своєчасна подяка (протягом 24–48 годин), прозоре звітування, демонстрація соціального ефекту. Перетворення донора на амбасадора місії.

3. Запит (Solicitation)

Артикуляція чіткої ціннісної пропозиції. Формат адаптується під донора: від масового онлайн-заклику до персональної презентації для корпорацій.



Довгострокова
цінність донора
(DLV)

Математика стуардшипу: Вартість залучення одиниці коштів (CPDR)

Чому системний фандрайзинг робить ставку на регулярні платежі?

Залучення існуючого донора коштує у 5–10 разів дешевше, ніж пошук нового.



Первинне залучення (Acquisition)

CPDR: \$1.00 – \$1.25

- Для залучення \$1 пожертви від нового масового донора організація може витратити до \$1.25 (робота на межі самоокупності або в мінус).
- Масові рекламні кампанії, івенти, холодні розсилки.

Утримання рекурентів (Retention)

CPDR: \$0.05 – \$0.20

- Залучення \$1 від лояльного донора коштує лише кілька центів.
- Понад 87% рекурентних донорів обирають щомісячну форму підтримки, що ліквідує касові розриви та забезпечує сталий грошовий потік.

Щит довіри: Етичні імперативи як основа виживання

Головний нематеріальний актив неприбуткової організації — суспільна довіра.
Будь-які маніпулятивні технології або непрозорість призводять до репутаційного краху.



Декларація прав донора: Міжнародний стандарт AFR

Благодійники мають невід'ємні права, які гарантують професійний та шанобливий характер взаємовідносин.

01

Місія та Спроможність

Право бути поінформованим про місію, спосіб використання ресурсів та здатність організації досягати заявлених цілей.

02

Прозорість управління

Право знати склад керівних органів (Наглядової ради) та отримувати доступ до останніх підтверджених фінансових звітів.

03

Цільове використання

Абсолютна гарантія того, що надані пожертви будуть використані суворо за тим призначенням, на яке вони запитувалися.

04

Визнання та Статус

Право на належну подяку та чітке розуміння статусу особи, що звертається (волонтер, штатний працівник чи найманий соліситор).

03

Цільове використання

Абсолютна гарантія того, що надані пожертви будуть використані суворо за тим призначенням, на яке вони запитувалися.

04

Визнання та Статус

Право на належну подяку та чітке розуміння статусу особи, що звертається (волонтер, штатний працівник чи найманий соліситор).

05

Конфіденційність

Право на захист інформації про пожертву та можливість анонімності відповідно до чинного законодавства.

06

Прямі відповіді

Право ставити обґрунтовані запитання під час здійснення пожертви та отримувати швидкі, точні та відверті відповіді.

Український контекст: Інституціоналізація воєнного фандрайзингу

Воєнний стан радикально трансформував нормативне поле та вимоги суспільства до благодійного сектору. Довіра стала вимірюватися бездоганним комплаєнсом.



Законодавче стимулювання (Закон № 2120-IX)

Розширення податкових пільг для фізичних та юридичних осіб, які допомагають ЗСУ та цивільному населенню. Спрощення процедур митного оформлення гуманітарної допомоги.

Вимога радикальної підзвітності

Держава та суспільство більше не толерують «сірі» збори. Обов'язковими стали:

- Використання виключно публічних (офіційних) банківських рахунків.
- Деталізований бухгалтерський облік залучених матеріальних ресурсів.
- Регулярне публічне звітування (фінансове та змістовне).

Панель управління: Ключові метрики ефективності (KPIs)

Оцінка лише за «валовим обсягом зборів» є хибною. Справжня ефективність вимірюється операційним здоров'ям та динамікою донорської бази.



Коефіцієнт утримання

Формула: (Повторні донори / Минулі донори) × 100%

Бенчмарк: Середній по сектору — 40–45%. Топовий рівень — >60%.

Значення: Головний індикатор фінансового здоров'я.

Конверсія донатів



Формула: (К-сть пожертв / К-сть візитів або запитів) × 100%

Бенчмарк: Онлайн-сторінки — 1–3%. E-mail розсилки — 0.5–1.5%.

Значення: Відображає якість ціннісної пропозиції та UX платежів.



Частка рекурентів

Формула: (Дохід від регулярних / Загальний дохід) × 100%

Бенчмарк: Малі НУО — ~22%. Великі інституції — ~37%.

Значення: Обсяг гарантованого «безпечного» фінансування.

Рентабельність інвестицій (ROI)



Формула: (Чистий дохід / Витрати на фандрайзинг) × 100%

Значення: Демонструє кратність повернення вкладених ресурсів у кампанію.

Уніфікований механізм професійного фандрайзингу

Неможливо вилучити жоден елемент без руйнування всієї системи. Етика — це не додаток, це корпус, що тримає двигун.

1. Паливо (Ресурси):
Комплексне забезпечення (люди, інформація, майно, фінанси) живить організацію.



2. Двигун (Цикл Хенка Россо):
Безперервно перетворює потенційну зацікавленість у довгострокову лояльність.

3. Корпус (Етика та Права донора):
Захищає механізм від репутаційного краху. Довіра гарантує, що цикл не зупиниться.



Від прохання до партнерства

Фандрайзинг — це не про те, як взяти гроші на поточні проблеми.
Це мистецтво побудови довгострокового партнерства з тими,
хто поділяє ваші цінності.

Інвестуйте в утримання. Захищайте довіру. Масштабуйте місію.