



СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

ФАНДРЕЙЗИНГ: СТРАТЕГІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ДОНОРІВ ТА ФІНАНСОВИХ ПАРТНЕРІВ

спеціальність	не обмежено	обов'язковість дисципліни	вибіркова
освітня програма	не обмежено	факультет	економічних відносин та фінансів
освітній рівень	перший (бакалаврський) рівень	кафедра	економіки та бізнесу

ВИКЛАДАЧ

Величко Катерина Юріївна



Вища освіта: спеціальність «Економіка підприємства» (Спеціалізація «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства» (економіст);
спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини» ОПП «Міжнародна економіка» (магістр з міжнародних економічних відносин)

Науковий ступінь: кандидат економічних наук, 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)

Вчене звання - доцент кафедри міжнародної економіки

Досвід роботи – 27 роки

Показники професійної активності з тематики курсу:

- авторка та тренінгу для громад «Фандрайзинг: стратегії залучення ресурсів, потенційні джерела для фінансування, залучення донорів та фінансових партнерів»;
- учасниця міжнародного стажування за програмою «Фандрейзинг та організація проектної діяльності в закладах освіти: європейський досвід» (FUNDRAISING AND ORGANIZATION OF PROJECT ACTIVITIES IN EDUCATIONAL ESTABLISHMENTS: EUROPEAN EXPERIENCE);
- авторка наукових публікацій з проблематики сталого розвитку та спікерка панельних дискусій з проблематики впровадження сталих бізнес-моделей.

телефон

0503018920

електронна
пошта

eklevyna@gmail.com

дистанційна
підтримка

Moodle

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ (ДИСЦИПЛІНУ)

Мета	Сформувати у здобувачів теоретичні знання та практичні навички щодо основ фандрейзингу, стратегій залучення фінансування, роботи з донорами, грантодавцями та інвесторами. Курс спрямований на розвиток компетенцій у сфері розробки фандрейзингових кампаній, оцінки ефективності фінансового партнерства та управління ресурсами в умовах сталого розвитку та глобальних викликів.
Формат	Лекції, практичні заняття, що передбачають вирішення кейсів та бізнес-стимуляції, самостійна робота, презентація.
Специфічні результати навчання	<p>Знати: основні концепції та механізми фандрейзингу; стратегії залучення донорів, грантодавців та фінансових партнерів; інструменти пошуку фінансування для соціальних, бізнесових та міжнародних проєктів; основи написання грантових заявок, бізнес-планів та інвестиційних пропозицій; юридичні та етичні аспекти фандрейзингової діяльності; сучасні цифрові технології та платформи для залучення фінансування.</p> <p>Вміти: аналізувати та розробляти фандрейзингові стратегії для різних типів організацій; визначати цільові аудиторії та ефективно комунікувати з потенційними донорами та партнерами; готувати грантові заявки, інвестиційні презентації та звітність щодо використання залучених коштів; оцінювати ефективність фандрейзингових кампаній та коригувати їхню реалізацію; використовувати цифрові інструменти для краудфандингу та управління фінансами; дотримуватись міжнародних стандартів прозорості та підзвітності у сфері фандрейзингу.</p>
Обсяг і форми контролю	3 кредити ECTS (90 годин): 12 годин лекції, 18 годин практичні; модульний контроль (2 модулі); підсумковий контроль – диференційований залік
Вимоги викладача	Вчасне виконання завдань, активність на заняттях, самостійна робота, командна робота, участь у дискусіях
Умови зарахування	Вільне зарахування

ВІДПОВІДНІСТЬ СТАНДАРТУ ОСВІТИ І ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Компетенції	<p>Формує загальні комплектності:</p> <ul style="list-style-type: none"> • здатність аналізувати потреби організації та обирати ефективні фінансові стратегії; • вміння ефективно взаємодіяти з донорами, партнерами, фондами та інвесторами; • розробка нестандартних підходів до залучення фінансування та створення унікальних фандрейзингових рішень; • розуміння основ фінансування, бюджетування та оцінки ефективності залучених ресурсів. 	Програмні результати навчання	<p>Забезпечує наступні програмні результати:</p> <ul style="list-style-type: none"> • вміння розробляти фандрейзингові стратегії; • вміння ідентифікувати потенційних фінансових партнерів та їхніх пріоритетів; • здатність готувати заявки на фінансування відповідно до вимог донорів; • навички управління бюджетами та аналізу фінансових потоків; • вміння використовувати сучасні цифрові інструменти (краудфандингові платформи, CRM-системи, фінансову аналітику).
-------------	--	-------------------------------	---

СТРУКТУРА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ (ДИСЦИПЛІНИ)

Модуль I. Основи фандрейзингу

Лекція 1	Вступ до фандрейзингу: концепції, види та значення	Практичне заняття 1	Теоретичні засади фандрейзингу. Аналіз кейсів успішних фандрейзингових кампаній.	Самостійна робота	Історія та еволюція фандрейзингу: як змінювалися методи залучення фінансування.
Лекція 2	Типологія донорів у фандрейзингу	Практичне заняття 2	Сегментація донорів та визначення потенційних партнерів.		Особливості корпоративних, приватних та міжнародних донорів.
Лекція 3	Етика та прозорість у фандрейзингу	Практичне заняття 3	Розробка політики прозорості та підзвітності організації. Огляд міжнародних стандартів звітності для неприбуткових організацій.		Лояльність донорів: як перетворити разову допомогу на довгострокове партнерство?
Лекція 4	Грантовий фандрейзинг	Практичне заняття 4	7 Start. Етапи підготовки грантової заявки. Аналіз структури грантових заявок. типові помилки при подачі грантових заявок. Критерії оцінки грантових проєктів, що застосовуються донорами.		Сутність піраміди Франкліна та її застосування у стратегічній побудові фандрейзингової діяльності.
Лекція 5	Краудфандинг як інструмент мобілізації ресурсів	Практичне заняття 5	Сутність краудфандингу. Планування краудфандингової кампанії (платформи, контент, бюджети).		Успішні краудфандингові кампанії.

Модуль II. Інструменти та стратегії фандрейзингу

Лекція 6	Корпоративне партнерство та соціальне інвестування	Практичне заняття 6	Аналіз ESG-підходу та соціально відповідального бізнесу. Переговори та укладання договорів із бізнес-партнерами.	Самостійна робота	Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) як інструмент фандрейзингу.
Лекція 7	Маркетинг та комунікаційні стратегії у фандрейзингу	Практичне заняття 7	Розробка контент-плану та PR-кампанії для залучення донорів. Визначення цільових груп (благодійники, корпоративні партнери, грантодавці). Персоналізація підходів до різних категорій донорів.		Вивчення поведінкової економіки у благодійних кампаніях. Публічні заходи та ЗМІ для популяризації фандрейзингу.
Лекція 8	Управління фандрейзинговими командами та волонтерами	Практичне заняття 8	Мотивація та координація роботи фандрейзерів. Співпраця з бізнесом: win-win стратегія.		Фандрейзинг в умовах кризи: як адаптувати підходи до нестабільного середовища.
Лекція 9	Оцінка ефективності фандрейзингових кампаній	Практичне заняття 9	Методи моніторингу та оцінки впливу фандрейзингових ініціатив. SWOT-аналіз та розробка рекомендацій для покращення стратегії.		Стратегії довгострокового партнерства з донорами. Психологія донорів.

ОСНОВНА ЛІТЕРАТУРА ТА МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ

Література

1. Нагайчук, В. (2023). Фандрайзинг та грантрайтинг: стратегії залучення фінансування. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*, 332(4), 260-263. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-332-38>
2. Теслюк С. А.(2022). Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій. Луцьк: ВНУ імені Лесі Українки, 102 с.
3. Чиркова Ю.Л., Лиса Д.С. (2022). Роль фандрейзингу в умовах розширення джерел фінансування ініціатив вітчизняних суб'єктів господарювання: міжнародний досвід та особливості застосування у час війни. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку*.2(8).С.312-319.
4. Андріанова А.О., Величко КЮ. (2023). Розвиток краудфандингу для фінансування міжнародних інноваційних проєктів. *Стратегічний розвиток України: генерування, імплементація, реалізація: Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф.*, 14 квітня 2023 р.; Харків: ДБТУ. С. 151-152.
5. Шуміло О. (2020). Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практич. посіб. Львів : Компанія "Манускрипт", 108 с.
6. Бартків О.С.(2021). Фандрайзинг: сутність та призначення. *Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення: європейський та національний вимір: матеріали I міжнар.наук.-практ.конф.*, м. Луцьк, 27–29 травня 2021 р. Луцьк,С. 12-15.

Методичне забезпечення

1. Фандрейзинг: стратегії залучення донорів та фінансових партнерів. Мудл ДБТУ. URL: <http://moodle.btu.kharkiv.ua/>
2. Toal R. Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO. URL: <https://surl.gd/qnkhvc>
3. The power of fundraising for social development. URL: <https://www.iberdrola.com/social-commitment/what-is-fundraising>
4. Fundraising Regulator: Ethical fundraising, sustainable giving. URL: <https://www.fundraisingregulator.org.uk/>
5. 50 fundraising ideas for your workplace. URL: <https://chaptermentalhealth.org/50-fundraising-ideas-for-your-workplace/>
6. Український Форум Благодійників. URL: <https://ufb.org.ua/about-us/>
7. Український Форум Благодійників. Інфографіка. URL: <https://rating.ufb.org.ua/rating/blago-charts>

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

СИСТЕМА		БАЛИ	ДІЯЛЬНІСТЬ, ЩО ОЦІНЮЄТЬСЯ
Підсумкове оцінювання	100 бальна ECTS (стандартна)	До 50%	50% від усередненої оцінки за модулі
		до 50	Підсумкова презентація (або тестування)
Поточне оцінювання	100 бальна сумарна	до 20	Відповіді на тестові питання
		до 20	відповіді на практичних заняттях, участь у дискусіях
		до 30	результат засвоєння блоку самостійної роботи

НОРМИ АКАДЕМІЧНОЇ ЕТИКИ ТА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Всі учасники освітнього процесу (в тому числі здобувачі освіти) повинні дотримуватися кодексу академічної доброчесності та вимог, які прописані у положенні «Про академічну доброчесність учасників освітнього процесу ДБТУ»: виявляти дисциплінованість, вихованість, поважати гідність один одного, проявляти доброзичливість, чесність, відповідальність.