



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

## 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 : практ. 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 І 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.