

Міністерство освіти і науки України  
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

## **ФАНДРАЙЗИНГ**

Методичні рекомендації  
до самостійної роботи та дистанційного навчання здобувачів вищої  
освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань Д «Бізнес,  
адміністрування та право», спеціальності ДЗ «Менеджмент»

*Електронний ресурс*

**Рецензенти:**

**О. А. Іванова** – доцент, кандидат економічних наук, проректор з науково-дослідної роботи Харківського гуманітарного університету «Народна українська академія»;

**Г. І. Гапоненко** – доцент, кандидат економічних наук, доцент кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу» Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

*Затверджено до розміщення в мережі Інтернет рішенням Науково-методичної ради  
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна  
(протокол № 8 від 28 березня 2025 року)*

**Фандрайзинг** : методичні рекомендації до самостійної роботи та дистанційного навчання здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань Д «Бізнес, адміністрування та право», спеціальності Д3 «Менеджмент» [Електронний ресурс] / укладач Г. І. Заднепровська. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2025. – (PDF 28 с.)

Методичні рекомендації до самостійної роботи та дистанційного навчання з дисципліни «Фандрайзинг» складено для здобувачів вищої освіти галузі знань Д «Бізнес, адміністрування та право», спеціальності Д3 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти.

Методичні рекомендації включають загальні вказівки та рекомендації для підготовки по кожній з тем курсу, а саме перелік лекційних тем, питання для обговорення в розрізі кожної теми, тестові завдання, термінологічний словник, рекомендовану літературу, що забезпечують поглиблений аналіз та вивчення навчальної дисципліни «Фандрайзинг».

Методичні рекомендації будуть корисними здобувачам вищої освіти, аспірантам, викладачам та НПО.

**УДК 336.563.1(072)**

© Харківський національний університет  
імені В. Н. Каразіна, 2025

© Заднепровська Г. І., уклад., 2025

## ЗМІСТ

ВСТУП	4
ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ФАНДРАЙЗИНГУ	5
Питання для обговорення	5
Тестові завдання	5
ТЕМА 2. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАНДРАЙЗИНГУ	7
Питання для обговорення	7
Тестові завдання	7
ТЕМА 3. ФАНДРАЙЗИНГОВА ТА КРАУНФАНДІНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ ТА ФОРМИ ЇЇ ПІДТРИМКИ	9
Питання для обговорення	9
Тестові завдання	9
ТЕМА 4. ФОНДИ ТА ГРАНТИ	11
Питання для обговорення	11
Тестові завдання	12
ТЕМА 5. ПЛАНУВАННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	13
Питання для обговорення	13
Тестові завдання	13
ТЕМА 6. ВИБІР СТРАТЕГІЇ ТА ЗВЕРНЕННЯ	15
Питання для обговорення	15
Тестові завдання	15
ТЕМА 7. БЮДЖЕТ ТА РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ФАНДРАЙЗИНГУ	18
Питання для обговорення	18
Тестові завдання	18
ТЕМА 8. ОСНОВНІ МЕТОДИКИ РОБОТИ ФАНДРАЙЗЕРА	20
Питання для обговорення	20
Тестові завдання	20
ТЕМА 9. ЗНАЧЕННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ПІД ЧАС ВІЙНИ	22
Питання для обговорення	22
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	23
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	26

## ВСТУП

Дисципліна «Фандрайзинг» належить до переліку фахових дисциплін циклу загальної підготовки та спрямована на набуття знань про організацію фандрайзингової діяльності та набуття практичних навичок щодо розробки та реалізації проєктів у рамках фандрайзингу.

Метою навчальної дисципліни є формування у здобувачів системи знань з теорії та практики процесу написання проєктів та залучення грантів. Вона визначає можливість системного вивчення і використання сучасних методів, інструментів і підходів у плануванні та реалізації соціально значущих і наукових проєктів, а також шляхів пошуку і збору додаткових ресурсів на проведення наукових досліджень.

Основними завданнями вивчення дисципліни є:

- основи грамотної розробки грантового проєкту;
- розкрити сутність, принципи і основні поняття фандрайзингу;
- визначити особливості залучення грантів та співробітництва з фондами;
- визначити найбільш прості і зручні шляхи досягнення поставлених цілей, за рахунок залучення ресурсів на реалізацію проєкту;
- здійснювати планування і будувати логічну схему проєкту в процесі залучення ресурсів від установ, які надають гранти;
- оволодіти основами складання проєкту, заявки, бюджету проєкту, звітності та подяки.

Після завершення вивчення дисципліни здобувачі зможуть:

- знаходити грантові конкурси, здійснювати оцінку умов отримання фінансування;
- розробляти власний проєкт, оцінювати наявні та необхідні ресурси, ризики проєкту;
- складати заявки на отримання фінансування;
- застосувати наукові методи проведення аналізу та оцінювання реалізованого проєкту, визначати перспективи його продовження;
- здійснювати аналіз та моніторинг реалізованого проєкту та окреслити його функціонування у перспективі;
- проводити оцінку результатів фандрайзингової кампанії.

## **ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ПРИНЦИПИ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ ФАНДРАЙЗИНГУ**

Визначення фандрайзингу. Принципи фандрайзингу. Основні поняття фандрайзингу. Завдання фандрайзингу. Напрямки діяльності фандрайзингу. Суб'єкти фандрайзингу. Об'єкти фандрайзингу. Донори та способи взаємодії з ними. Класифікація донорів. Мотиви донорства. Вибір потенційних донорів. Основний цикл роботи з донорами. Участь волонтерів у фандрайзинговій діяльності. Правила успішного фандрайзингу. Причини невдалого фандрайзингу.

### **Питання для обговорення:**

1. Що для Вас означає і з чим пов'язано слово «Фандрайзинг»?
2. Які знання Ви вже придбали з різних джерел?
3. Проектна діяльність та фандрайзинг.
4. Soft Skill та командна робота: нестандартні рішення стандартних проблем.

### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Суб'єктами фандрайзингової діяльності є неприбуткові організації (НПО), які займаються пошуком джерел фінансування та інших необхідних ресурсів для реалізації проектів?

- A. Так.
- B. Ні.
- C. Важко відповісти.
- D. Скоріше так ніж ні.

2. Об'єктами фандрайзингу виступають різні категорії донорів, основними з яких є ...

- A. Благодійні фонди.
- B. Приватні особи.
- C. Корпорації.
- D. Бізнес-структури.

3. Добровільна особиста та/або майнова допомога, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара:

- A. Благодійна діяльність.
- B. Благодійна організація.
- C. Благодійний грант.
- D. Донори.

4. Юридична особа приватного права, установчі документи якої визначають благодійну діяльність в одній чи кількох сферах як основну мету її діяльності:

- A. Благодійна діяльність.

- V. Благодійна організація.
  - C. Благодійний грант.
  - D. Донори.
5. Цільова допомога у формі валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником:
- A. Благодійна діяльність.
  - V. Благодійна організація.
  - C. Благодійний грант.
  - D. Донори.
6. Згідно Декларації основними принципами роботи фандрайзера є:
- A. Чесність.
  - V. Повага.
  - C. Цілісність.
  - D. Емпатія.
  - E. Прозорість
7. Міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства:
- A. Благодійна діяльність.
  - V. Благодійна організація.
  - C. Благодійний грант.
  - D. Донори.
8. Благодійний внесок або пожертва, яка не носить цільового характеру, надана юридичною або фізичною особою-контрибутором у грошовій або натуральній формах?
- A. Благодійна діяльність.
  - V. Контрибуція.
  - C. Благодійний грант.
  - D. Культивация.
9. Планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги.
- A. Благодійна діяльність.
  - V. Контрибуція.
  - C. Благодійний грант.
  - D. Культивация.
10. Особа, яка займається доброчинністю?
- A. Філантроп.
  - V. Заявник.
  - C. Донор.
  - D. Спонсор.

## ТЕМА 2. ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАНДРАЙЗИНГУ

Історія розвитку фандрайзингу в Україні. Досвід фандрайзингових організацій у закордонних країнах. Використання ІТ-технологій. Використання PR-технологій. Перспективи розвитку фандрайзингу в Україні. Використання нових інструментів фандрайзингу.

### Питання для обговорення:

1. Видатні меценати та спонсори України. Загальний огляд сьогодення.
2. Видатні меценати та спонсори України (діячі на вибір студента).
3. Особливості діяльності зарубіжних фондів.
4. Умови отримання грантів за кордоном.
5. Сутність та особливості використання методики оцінки проекту за критеріями QQTL.
6. Креативні технології планування.

### Тестові завдання:

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Яка кількість етапів розвитку благодійності та фандрайзингу в Україні?

- A. 4.
- B. 5.
- C. 6.
- D. 7.

2. Практика отримання необхідних послуг шляхом вирішення суспільно значущих завдань силами безлічі добровольців, координація діяльності яких здійснюється за допомогою інформаційних технологій:

- A. Краудсорсинг.
- B. Краудфандинг.
- C. Цифрова філантропія.
- D. Немає правильної відповіді.

3. Процес колективної співпраці людей (донорів), які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси разом, щоб підтримати зусилля або надати допомогу у вирішенні якоїсь суспільної проблеми інших людей або організацій (реципієнтів), що здійснюється, як правило, через Інтернет:

- A. Краудсорсинг.
- B. Краудфандинг.
- C. Цифрова філантропія.
- D. Немає правильної відповіді.

4. Новий сучасний інструмент благодійності, що полягає в застосуванні мобільних технологій. Це можливість шляхом сучасних технологій – інтернету і мобільного зв'язку – зробити благодійність масштабним рухом, полегшити доступ мільйонів людей до благодійних проектів:

- A. Краудсорсинг.
- B. Краудфандинг.
- C. Цифрова філантропія.
- D. Немає правильної відповіді.

5. Географічно розподілена інфраструктура, що об'єднує безліч ресурсів різних типів (процесори, довготривала і оперативна пам'ять, сховища та бази даних, мережі), доступ до яких користувач може отримати з будь-якої точки світу, незалежно від місця їх розташування:

- A. Gridтехнології.
- B. QR–код.
- C. Обидва варіанти.
- D. Немає правильної відповіді.

6. Віртуальне гіперпосилання, за допомогою якого відбувається з'єднання фізичного світу до он-лайнової інформації:

- A. Gridтехнології.
- B. QR–код.
- C. Обидва варіанти.
- D. Немає правильної відповіді.

7. Перспективним напрямком розширення можливостей фандрайзингової діяльності є досконале опанування методик її здійснення та усвідомлення відмінностей між даними методиками для різних категорій донорів:

- A. Так.
- B. Ні.
- C. Важко відповісти.
- D. Скоріше ні ніж так.

8. Навідомішим благодійником XIX – початку XX ст., який здійснював численні пожертви в сферу освіти, відкрив багато шкіл і гімназій, заснував жіноче початкове училище, пансіон для підготовки народних учителів?

- A. І. Скоропадський.
- B. В.В. Тарновський.
- C. М. Терещенко.
- D. А. Шептицький.

9. Навідомішим благодійником XIX – початку XX ст., який сприяв розвитку і фінансуванню культурних ініціатив, зібрав велику колекцію козацько-гетьманської музейної та архівної старовини і створив унікальну збірку Шевченкіади, облаштував могилу Шевченка в Каневі?

- A. І. Скоропадський.
- B. В.В. Тарновський.
- C. М. Терещенко.
- D. А. Шептицький.

10. Етап розвитку благодійності в Україні, що характеризується всебічним розвитком меценатства та спонсорства в сферах культури та освіти не лише «за покликом душі», а й для популяризації своєї персони у суспільстві?

- A. Четвертий етап.
- B. Третій етап.
- C. Другий етап.
- D. Перший етап.

### **ТЕМА 3. ФАНДРАЙЗИНГОВА ТА КРАУНФАНДІНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ ТА ФОРМИ ЇЇ ПІДТРИМКИ**

Нормативно-правові основи фандрайзингу. Фандрайзинг як основа розвитку некомерційних та громадських організацій. Види ресурсів, необхідних для розвитку фандрайзингової діяльності. Додаткові джерела фінансування фандрайзингової діяльності. Можливі форми підтримки. Благодійні організації. Філантропія. Меценатство. Спонсорство. Інструменти фандрайзингу.

#### **Питання для обговорення:**

1. Законодавча база благодійної діяльності в Україні.
2. Види ресурсів для реалізації проєктів та джерела їх залучення.
3. Форми підтримки проєктів в Україні та їх особливості.
4. Діючі інструменти фандрайзингу в Україні та в іноземних країнах.
5. Визначити та обґрунтувати види та джерела ресурсів, форми підтримки та інструменти фандрайзингу, що будуть найоптимальніші для вашого проєкту.

#### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Інституційний аспект менеджменту фандрайзингу:
  - A. Включає всіх індивідів, на яких делеговано повноваження по здійсненню кампанії.
  - B. Це система кроків та заходів, направлених на ефективне планування і реалізацію власне проєкту та поділяються на фази управлінського циклу, що відповідають етапам фандрайзингової діяльності.
  - C. Варіанти A та B.
  - D. Немає правильної відповіді.
2. Функціональний аспект менеджменту фандрайзингу
  - A. Включає всіх індивідів, на яких делеговано повноваження по здійсненню кампанії.
  - B. Це система кроків та заходів, направлених на ефективне планування і реалізацію власне проєкту та поділяються на фази управлінського циклу, що відповідають етапам фандрайзингової діяльності?
  - C. Варіанти A та B.
  - D. Немає правильної відповіді.
3. Пожертви в натуральній формі:
  - A. Матеріали.
  - B. Продукція.

- C. Інші ресурси.
  - D. Грошові кошти.
4. Благодійні маркетингові заходи це - ...
- A. Пожертва у вигляді відсотку від продажу конкретної продукції або послуг.
  - B. Пожертва у вигляді фінансування заходу.
  - C. Варіанти А та В.
  - D. Немає правильної відповіді.
5. Щоб отримати фінансування з бюджету, організації повинні:
- A. Знати місцеве, регіональне та державне законодавство в частині, що передбачає бюджетну підтримку діяльності громадських організацій.
  - B. Здійснювати моніторинг змін законодавства.
  - C. Робити необхідні заходи щодо забезпечення доступу до інформації про можливості використання бюджету по всіх каналах, як офіційним, так і неофіційним.
  - D. Мати власні проектні пропозиції.
6. Фахівці з фандрайзингу рекомендують громадським об'єднанням, звертаючись за допомогою до органів влади дотримуватися правила:
- A. «7 способів активного буття».
  - B. «10 способів активного буття».
  - C. «8 способів активного буття».
  - D. «5 способів активного буття».
7. Щорічно, саме приватні особи жертвують:
- A. Більше 80 % коштів.
  - B. Більше 50 % коштів.
  - C. Більше 30 % коштів.
  - D. Більше 70 % коштів.
8. Найчастіший вид фінансової допомоги:
- A. Одноразове дарування.
  - B. Регулярні пожертви.
  - C. Пожертви посередникам.
  - D. Заохочувальні пожертви.
9. Надаються фірмою, яка не має можливості самостійно активно проводити свою соціальну політику за посередництвом благодійної організації-посередника (фонду), щоб ця організація розпорядилася пожертвою від імені фірми:
- A. Одноразове дарування.
  - B. Регулярні пожертви.
  - C. Пожертви посередникам.
  - D. Заохочувальні пожертви.
10. Фірма робить пожертви в сумі, що дорівнює тій, яку зібрали люди (організації) на будь-яку благодійну програму або в будь-яку благодійну організацію
- A. Одноразове дарування.

- В. Регулярні пожертви.
- С. Пожертви посередникам.
- Д. Заохочувальні пожертви.

11. Найбільш популярними платформами краудфандингу в Україні є (кілька відповідей правильні):

- А. КУБ.
- В. Кікстартер.
- С. Спільнокошт.
- Д. Na-starte.
- Е. Boomstarter.
- Ф. GoFundED.

12. До переваг краудфандингу можна віднести (кілька відповідей правильні):

- А. Фінансування проекту.
- В. Створення спільноти навколо ідеї.
- С. Безкоштовність користування платформою.
- Д. Гнучкий графік.
- Е. Розширення цільової аудиторії.
- Ф. Публікація ідеї, яку можуть вкрасти.

13. Які міста в Україні є найбільш активними в краудфандингу (кілька відповідей можливі):

- А. Чернігів.
- В. Київ.
- С. Одеса.
- Д. Львів.

#### **ТЕМА 4. ФОНДИ ТА ГРАНТИ**

Визначення фонду. Види фондів в Україні. Зарубіжні фонди. Вибір фонду. Сутність поняття «грант» відповідно до чинного законодавства України. Класифікація грантів. Грантодавчі установи. Пошук гранту. Інтернет-ресурси, інститути, наукові центри як інформаційні джерела на пошук грантів.

#### **Питання для обговорення:**

1. Визначення фонду. Види фондів в Україні. Зарубіжні фонди. Попереднє оцінювання фондів у публічному секторі, його критерії. Вибір фонду.

2. Поняття та види грантів. Призначення гранту. Грантодавчі установи.

3. Пошук гранту. Характеристика грантових конкурсів у публічному секторі. Інтернет-ресурси, інститути, наукові центри як інформаційні джерела на пошук грантів.

### Тестові завдання:

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. В Законі України «Про благодійну діяльність та благодійні організації» зазначено, що «благодійна організація може бути створена як благодійне товариство, благодійна установа чи благодійний фонд»:

- A. Вірно.
- B. Не вірно.
- C. Важко відповісти.
- D. Не цікавлюся таким.

2. Асоційовані (корпоративні) фонди - ...

- A. Створюються і фінансуються певною комерційною структурою.
- B. Створюються і фінансуються урядом однієї або кількох країн.
- C. Створюються і фінансуються приватною особою або групою осіб, як правило, споріднених.
- D. Немає правильної відповіді.

3. Державні (міждержавні) фонди (донорські організації) - ...

- A. Створюються і фінансуються певною комерційною структурою.
- B. Створюються і фінансуються урядом однієї або кількох країн.
- C. Створюються і фінансуються приватною особою або групою осіб, як правило, споріднених.
- D. Немає правильної відповіді.

4. Незалежні (приватні) фонди - ...

- A. Створюються і фінансуються певною комерційною структурою.
- B. Створюються і фінансуються урядом однієї або кількох країн.
- C. Створюються і фінансуються приватною особою або групою осіб, як правило, споріднених.
- D. Немає правильної відповіді.

5. Громадські організації, які фінансуються державними чи приватними фондами та розподіляють фінанси заявникам, що задовольняють вимоги фонду чи програми?

- A. Посередницькі фонди.
- B. Фандрайзингові фонди.
- C. Місцеві фонди.
- D. Міжнародні фонди.

6. Організації, основною метою діяльності яких є пошук фінансування для реалізації грантових або власних програм?

- A. Посередницькі фонди.
- B. Фандрайзингові фонди.
- C. Місцеві фонди.
- D. Міжнародні фонди.

7. Фонди, які надають допомогу на певній території (села, міста, району, області тощо) (ротарі-клуб)?

- A. Посередницькі фонди.
- B. Фандрайзингові фонди.

- C. Місцеві фонди.  
 D. Міжнародні фонди.
8. Фонди – діяльність яких фінансують декілька держав (прикладом такої структури є Світовий Банк)?  
 A. Посередницькі фонди.  
 B. Фандрайзингові фонди.  
 C. Місцеві фонди.  
 D. Міжнародні фонди.
9. Програми грантів, які проводяться благодійними фондами один раз (як правило, вони спрямовані на досягнення певних цілей і завдань)?  
 A. Разові конкурси.  
 B. Циклічні конкурси.  
 C. Постійні конкурси.  
 D. Немає правильної відповіді.
10. Програми грантів, які повторюються через певні проміжки часу – один-два рази на рік?  
 A. Разові конкурси.  
 B. Циклічні конкурси.  
 C. Постійні конкурси.  
 D. Немає правильної відповіді.

## **ТЕМА 5. ПЛАНУВАННЯ ТА ВИБІР СТРАТЕГІЇ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Визначення проблем і потреб проекту та шляхів їх розв'язання. Формулювання мети та завдань проекту. Логічна схема проекту, план проекту та інструменти його оцінки. Вироблення стратегії фандрайзингу. Пошук джерел коштів, їх визначення, визначення їх потенціалу.

### **Питання для обговорення:**

1. Основні етапи фандрайзингової діяльності.
2. Формулювання мети та завдань проекту.
3. Визначення методів та етапів досягнення мети і завдань проекту, очікуваних результатів
4. Логічна схема проекту, план проекту та інструменти його оцінки

### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Ефективний фандрайзинг – це ...  
 A. Залежить від сталості організації.  
 B. Не залежить від сталості організації.  
 C. Обидва варіанти вірні.  
 D. Немає правильної відповіді.
2. Під час планування фандрайзингу визначення потреб можна проводити за допомогою таких методів:

- A. Робота з документами.
  - B. Спостереження.
  - C. Фокус-групи.
  - D. Опитування.
  - E. Вивчення повідомлень засобів масової інформації.
3. Самостійне заповнення респондентом («носієм» інформації) відповідної анкети?
- A. Анкетування.
  - B. Інтерв'ювання.
  - C. Опитування.
  - D. Немає правильної відповіді.
4. Може бути особистим, телефонним або проведеним за допомогою електронних засобів інформації?
- A. Анкетування.
  - B. Інтерв'ювання.
  - C. Опитування.
  - D. Немає правильної відповіді.
5. Метод, що застосовується для з'ясування рівня інформованості громадськості та громадську думку щодо проблеми, з якою пов'язаний проект?
- A. Вивчення повідомлень засобів масової інформації.
  - B. Робота з документами.
  - C. Спостереження.
  - D. Фокусоване групове інтерв'ю.
6. Цей метод дає змогу визначити офіційні передумови, умови і параметри впровадження проекту:
- A. Вивчення повідомлень засобів масової інформації.
  - B. Робота з документами.
  - C. Спостереження.
  - D. Фокусоване групове інтерв'ю.
7. Такий метод збору інформації більш доцільно використовувати у природних умовах реалізації проекту і здійснювати його систематично:
- A. Вивчення повідомлень засобів масової інформації.
  - B. Робота з документами.
  - C. Спостереження.
  - D. Фокусоване групове інтерв'ю.
8. Американський дослідник Джеймс Груниг виокремив чинника, які сприяють розширенню комунікацій і спілкуванню людей між собою, перетворюючи приховану громадськість в активну аудиторію:
- A. Три.
  - B. Два.
  - C. Чотири.
  - D. Немає правильної відповіді.
9. Для визначення цільової аудиторії для фандрайзингової діяльності існує широкий спектр різних критеріїв:

- A. Критерій прихованої влади.
- B. Психографічний.
- C. Демографічна.
- D. Географічний.
- E. Критерій статусу
- F. Критерій репутації.
- G. Критерій членства

10. Детально відпрацьоване, узгоджене, лаконічне формулювання бачення майбутнього; коротке визначення того, який позитивний результат буде отримано від реалізації проекту; основа тих завдань, на виконання яких буде спрямована діяльність організації; позитивний кінцевий результат, який планується і буде здобутий, після вирішення поставленої проблеми?

- A. Мета.
- B. Завдання.
- C. Ціль.
- D. Результат.

## **ТЕМА 6. ВИБІР СТРАТЕГІЇ ТА ЗВЕРНЕННЯ**

Вироблення стратегії фандрайзингу. Пошук джерел коштів, їх визначення, визначення їх потенціалу. Вивчення можливостей підтримки власної ідеї. Спонсорський пакет. Звернення. Типи заявок. Заявка-запит. Повна заявка та її структура. Супровідна документація: автобіографія, резюме, супровідний та рекомендаційний листи тощо.

### **Питання для обговорення:**

1. Стратегія фандрайзингу та її елементи. Алгоритм вироблення стратегії фандрайзингу в публічному секторі. Організаційна місія і завдання стратегії фандрайзингу.
2. Внутрішній та зовнішній аналіз даних. Пошук джерел коштів, визначення їх потенціалу. Вивчення можливостей підтримки власної ідеї.
3. Спонсорський пакет. Звернення. Типи заявок. Заявка-запит. Проектна заявка та її структура.
4. Супровідна документація: автобіографія, резюме, супровідний та рекомендаційний листи тощо.

### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Етап фандрайзингу – вибір методів проведення фандрайзингу; встановлення відповідальності за проведення фандрайзингу; виділення коштів на реалізацію фандрайзингу – це:
  - A. Реалізація.
  - B. Аналіз
  - C. Планування.
  - D. Контроль

2. Подяка спонсорам та їх залучення до нових пожертв у майбутньому це:

- A. Опікунство.
- B. Клопотання/
- C. Ідентифікація/
- D. Подяка

3. Решітка пожертв:

A. Допомагає визначити найкрупнішого та найдоступнішого донора для конкретної організації/

B. Залежить від масштабів даного проекту фандрайзингу та кола можливих донорів, з якими буде проводитися робота/

C. Ілюструє взаємозв'язок між характеристиками потенційних пожертв і найбільш ефективними техніками звернення, а також дає наглядний приклад – чим крупніша допомога, тим більш особистою повинна бути стратегія звернення/

D. Всі відповіді вірні/

4. Цей метод збору даних може бути досить корисним, якщо потрібно висвітлити різні, можливо альтернативні позиції стосовно піднятих проблем та шляхів їх вирішення:

- A. Фокус-група (фокусоване групове інтерв'ю).
- B. Спостереження.
- C. Анкетування.
- D. Немає правильної відповіді.

5. Зміни, поліпшення ситуації, які відбуваються крок за кроком в міру реалізації проекту – це:

- A. Мета проекту.
- B. Завдання проекту.
- C. Методи діяльності.
- D. Очікувані результати.

6. Обґрунтована передача доручень системи і їх відповідність потребам громади:

- A. Вимірність.
- B. Гідність.
- C. Адекватність.
- D. Чіткість.

7. Можливими методами фандрайзингової діяльності є:

A. Інформаційно-освітні програми (заходи, пов'язані з підвищенням рівня інформованості учасників проекту).

B. Програми формування мотивації і навичок (мотиваційна діяльність, пов'язана з консультуванням і інформованістю; підготовка і розповсюдження мотиваційних матеріалів).

C. Програми з залученням до участі клієнтів проекту і спеціалістів зацікавлених організацій.

D. Всі відповіді вірні.

8. Метод вивчення повідомлень засобів масової інформації:
- A. Дає змогу визначити офіційні передумови, умови і параметри впровадження проекту.
  - B. Метод збору інформації, який більш доцільно використовувати у природних умовах реалізації проекту і здійснювати його систематично.
  - C. Неefективний.
  - D. Застосовується для з'ясування рівня інформованості громадськості та громадську думку щодо проблеми, з якою пов'язаний проект.
9. Існує два основних види розгляду заявок фондами:
- A. Конкурсний та не конкурсний.
  - B. Поточний та перспективний.
  - C. Поточний та конкурсний.
  - D. Загальний та профільний.
10. Короткий, не більше 1 сторінки, виклад проекту, в якому повторюються всі частини повної заявки – це:
- A. Вступ.
  - B. Супровідний лист.
  - C. Резюме.
  - D. Анотація.
11. Візитною карткою проекту служить:
- A. Супровідний лист.
  - B. Резюме.
  - C. Титульний лист.
  - D. Анотація.
12. Частина заявки, де міститься інформація про організацію-заявницю та тих, хто її підтримує:
- A. Вступ.
  - B. Резюме.
  - C. Анотація.
  - D. Супровідний лист.
13. Найбільшу частину листа-запиту займає:
- A. Бюджет проекту.
  - B. Мета та завдання проекту.
  - C. Опис результатів проекту.
  - D. Опис проекту.
14. В даний час відбувається заміна автобіографії, прийнятої у вітчизняному документообігу, на західний варіант:
- A. Супровідний лист.
  - B. Резюме.
  - C. Анотація.
  - D. Рекомендаційний лист.
15. Лист від колег, спеціалістів, в яких дається характеристика здібностей заявника, ступінь знайомства з рекомендованим, характеристика професійних якостей, опис здібностей, особисті якості – це:
- A. Супровідний лист.

- В. Резюме.
- С. Лист підтримки.
- Д. Рекомендаційний лист.

16. При якому розгляді заявок існує можливість доопрацювання проєктів у випадках якщо фонд зацікавлений у проєкті і по деяких незначних аспектах потрібне доопрацювання:

- А. Поточному.
- В. Конкурсному.
- С. Профільному.
- Д. Загальному.

17. Спонсори, які надають допомогу товарами або послугами:

- А. Інформаційні спонсори і бартерні спонсори.
- В. Генеральний та офіційний спонсори.
- С. Титульні спонсори.
- Д. Спонсори-учасники.

## **ТЕМА 7. БЮДЖЕТ ТА РЕЗУЛЬТАТ ДІЯЛЬНОСТІ ФАНДРАЙЗИНГУ**

Складання бюджету проєкту. Види звітності. Результат фандрайзингової компанії. Подяка. Види подяки. Підприємства направлені на подяку донору. Розвиток проєкту після закінчення фінансування. Моніторинг та оцінювання.

### **Питання для обговорення:**

1. З'ясувати основні статті видатків бюджету проєкту.
2. Навчитися складати бюджет проєкту.
3. Визначити види звітності, які необхідно подавати донорам у процесі реалізації проєкту.

### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Суб'єктами фінансування інноваційної діяльності можуть бути:
  - А. Самостійні підприємства.
  - В. Малий інноваційний бізнес.
  - С. Промислово-фінансові групи.
  - Д. Промислові компанії.
2. Система фінансування інноваційної діяльності є складним переплетенням форм і джерел фінансування.
  - А. Так.
  - В. Ні.
  - С. Важко відповісти.
  - Д. Немає правильної відповіді.

3. ....надає кошти на безповоротній основі і ставить головним завданням сприяння розвитку фундаментальних наукових досліджень і підвищення наукової кваліфікації вчених?

- A. Державний фонд фундаментальних досліджень.
- B. Державний бюджет.
- C. Національний банк України.
- D. Немає правильної відповіді.

4. .... у науково-технічній сфері покликаний надавати фінансову підтримку і сприяти створенню малих наукомістких фірм, інкубаторів бізнесу, інноваційних інжинірингових центрів і інших бізнес-інноваційних структур?

- A. Фонд сприяння розвитку малих підприємств.
- B. Пенсійний фонд.
- C. Інвестиційний фонд.
- D. Немає правильної відповіді.

5. Ризик, обумовлений виробничими факторами: брак у виробництві, невиконання виробничої програми, аварії, помилки у технічному виконанні інноваційного проекту?

- A. Виробничий ризик.
- B. Комерційний ризик.
- C. Фінансовий ризик.
- D. Всі варіанти вірні.

6. Ризик, обумовлений невизначеністю попиту, пов'язаний з просуванням нового продукту чи послуги?

- A. Виробничий ризик.
- B. Комерційний ризик.
- C. Фінансовий ризик.
- D. Всі варіанти вірні.

7. Ризик, обумовлений співвідношенням власного і позикового капіталу, втратою доходів і коштів?

- A. Виробничий ризик.
- B. Комерційний ризик.
- C. Фінансовий ризик.
- D. Немає правильної відповіді.

8. Ризик, обумовлений помилками на стадії наукового обґрунтування проекту?

- A. Виробничий ризик.
- B. Комерційний ризик.
- C. Науково-технічний ризик.
- D. Немає правильної відповіді.

9. Здебільшого малі підприємства у новітніх галузях виробництва, які швидко прогресують і в яких відбувається інтенсивна зміна поколінь продуктів і технологій, пов'язаних з базисними інноваціями:

- A. Венчурні фірми.
- B. Інноваційні фірми.

- C. Фандрайзингові компанії.
  - D. Немає правильної відповіді.
10. Венчурні підприємства можуть бути ...
- A. Двох видів.
  - B. Трьох видів.
  - C. Чотирьох видів.
  - D. Немає правильної відповіді.

### **ТЕМА 8. ОСНОВНІ МЕТОДИКИ РОБОТИ ФАНДРАЙЗЕРА**

Менеджмент орієнтований на результат. Корпоративний фандрайзинг. Методики фінансової діяльності з державними установами та місцевого самоврядування. Приватні пожертви. Методика роботи з бізнес-структурами.

#### **Питання для обговорення:**

1. Менеджмент, орієнтований на результат.
2. Корпоративний фандрайзинг.
3. Методика фінансової діяльності з державними установами та органами місцевого самоврядування.
4. Суспільний та приватний фандрайзинг. Приватні пожертви. Методика роботи з бізнес-структурами.
5. Краудфаундинг.

#### **Тестові завдання:**

У кожному питанні виберіть один з варіантів відповіді і вкажіть відповідну букву.

1. Чи є вірним твердження: у фандрайзинговій діяльності сутність менеджменту можна розглядати в інституційному та функціональному аспектах:
  - A. Так.
  - B. Ні.
  - C. Важко відповісти.
  - D. Немає правильної відповіді.
2. При проведенні фандрайзингової діяльності важливо не просто використовувати основи менеджменту, а застосовувати менеджмент орієнтований на:
  - A. Прибуток.
  - B. Персонал.
  - C. Результат.
  - D. Немає правильної відповіді.
3. Яка категорія донорів основним ефектом благодійності вважає підвищення інтересу та прихильності до компанії її партнерів:
  - A. Корпоративні.
  - B. Комерційні.
  - C. Громадські.
  - D. Всі відповіді вірні.

4. Що не належить до способів підтримки некомерційних організацій корпораціями:
- A. Пожертви в натуральній формі.
  - B. Благодійні маркетингові заходи.
  - C. Участь в пожертвах співробітників та членів правління.
  - D. Пожертви від імені некомерційної організації.
5. Що не належить до принципів соціального проектування:
- A. Актуальність, зв'язність, ефективність.
  - B. Візуалізація результатів, оптимізацію витрат.
  - C. Всі відповіді невірні.
  - D. Всі варіанти вірні.
6. Що не належить до «7 способів активного буття»?:
- A. Завбачливість.
  - B. Оптимізм.
  - C. Оперативність.
  - D. Прозорість.
7. Чи є вірним твердження: найменш ефективний метод фандрайзингу – це збір приватних пожертв:
- A. Так.
  - B. Ні.
  - C. Важко відповісти.
  - D. Немає правильної відповіді.
8. До яких мотивів приватних жертводавців належать загострення почуття справедливості, громадянської відповідальності і патріотизму:
- A. Раціональних.
  - B. Емоційних.
  - C. Моральних.
  - D. Всі відповіді правильні.
9. Оптимальний рівень співвідношення витрат і суми здійснених пожертв складає:
- A. 5-10%.
  - B. 10-20%.
  - C. більше 30%.
  - D. до 40%.
10. Чи є вірним твердження: приватні пожертви вимагають багато часу, матеріальних затрат і серйозної підготовки:
- A. Так.
  - B. Ні.
  - C. Важко відповісти.
  - D. Немає правильної відповіді.

## **ТЕМА 9. ЗНАЧЕННЯ ФАНДРАЙЗИНГУ ПІД ЧАС ВІЙНИ**

### **Питання для обговорення:**

1. Фандрейзинг в Україні до та після 24 лютого 2022 року: чи є відмінності
2. Фандрайзинг як інструмент відновлення України в умовах воєнного та пост воєнного стану.

## ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

**Бенефіціар (набувач благодійної допомоги)** – фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада, що одержує допомогу від благодійних організацій та інших благодійників для задоволення цілей, на досягнення яких спрямований проект.

**Благодійна діяльність** – добровільна особиста та/або майнова допомога, що не передбачає сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара.

**Благодійний грант** – допомога у формі коштів чи інших валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником.

**Благодійник** – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права, яка добровільно здійснює один чи кілька видів благодійної діяльності; Благодійницький фандрайзинг – діяльність по забезпеченню як фінансових, так і інших матеріальних засобів, необхідних для реалізації некомерційних проектів через одержання разової підтримки від спеціальних благодійних фондів, бізнесових структур, окремих фізичних осіб.

**Благодійність** – добровільна безкорислива пожертва фізичних та юридичних осіб у поданні набувачам матеріальної, фінансової, організаційної та іншої благодійної допомоги; специфічними формами благодійництва є меценатство, спонсорство і волонтерська діяльність.

**Волонтерська діяльність** – добровільна, безкорислива, соціально спрямована, неприбуткова діяльність, що здійснюється волонтерами та волонтерськими організаціями шляхом надання волонтерської допомоги.

**Грант** – це ресурси (кошти, послуги, технічне забезпечення), які надаються шукачеві на безповоротній основі. В поняття грант входить також цільова субсидія, яка надається на конкурсній основі для реалізації заявленого проекту в тій чи іншій сфері діяльності.

**Гранти в натуральній формі** – благодійна допомога, яка надається неприбутковим організаціям у вигляді матеріальних цінностей, а не грошових коштів.

**Гранти з частковим фінансуванням** – благодійна допомога, яка передбачає обов'язкове залучення додаткових джерел фінансування (інші донорські організації або власні кошти неприбуткової організації)

**Гранти загальної підтримки** – благодійна допомога, яка надається неприбутковим організаціям на підтримку їх основної діяльності, забезпечення стабільності і розвитку.

**Гранти на програми або проекти** – благодійна допомога, яка надається для реалізації конкретного проекту або програми. Грантовий фандрайзинг – це система заходів з пошуку фінансових засобів, необхідних для реалізації некомерційних проектів через одержання цільового фінансування в рамках установлених конкурсних програм.

**Грантодавець** – приватна особа або організація, що розглядає заявку

на грант надає їх.

**Громадська організація** є видом суспільної самоорганізації (громадян та/або юридичних осіб), що створюється з метою реалізації суспільних інтересів у визначеній статуті сфері, галузі чи секторі діяльності, а також задоволення і захисту законних спільних інтересів своїх членів. Громадські організації є неприбутковими.

**Державні донори** – державні установи, які отримують кошти з бюджету своєї держави. Наприклад, Агентство по міжнародному розвитку США (USAID); Інформаційне Агентство США (USIA), Національний інститут здоров'я США та інші. Це найбільш бюрократичні і вимогливі донори.

**Донори (об'єкти фандрайзингу)** – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

**Завдання проекту** – це засоби поліпшення описаної у постановці проблеми ситуації. Завдання повинні бути максимально конкретизованими, реалістичними та досяжними.

**Заявка (син. аплікація, application – англ., bewerbung – нем.)** – письмове звернення до грантодавчої організації, фонду з проханням про виділення гранту (комерційна фірма складає аналог – бізнес-план).

**Заявник (applicants – англ.) (претендент, аплікант, шукач)** – це особа, ініційована група або організація, які шукають певні ресурси для здійснення діяльності, реалізації проекту шляхом звернення (подачі пропозицій на фінансування) до донорської організації. Звернення, клопотання, прохання – це найвідповідальніший етап фандрайзингової діяльності і є безпосереднім проханням допомоги у донора. Ендавмент (endowment) – сума коштів або вартість іншого майна, призначених для інвестування або капіталізації на визначений термін, та пасивні доходи від такого інвестування або капіталізації, призначені для використання у благодійній діяльності в порядку, визначеному благодійниками або уповноваженими ними особами.

**Краудсорсинг** – делегування конкретних функцій невизначеному колу осіб. Вирішення суспільно значущих проблем здійснюється за допомогою участі великої кількості добровольців, які частіше координують свої дії засобами інформаційних технологій.

**Краудфандинг** – це колективна співпраця людей, які добровільно об'єднують свої кошти або інші ресурси разом, як правило через Інтернет, щоб підтримати зусилля інших людей або організацій.

**Культивація** – планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги.

**Лист-запит** – це міні-заявка, як правило, на 2–3 сторінках, де викладено інформацію про необхідну суму коштів; організацію, включаючи

історію, поточні та виконані проекти, структуру; короткий опис проекту, який повинен бути профінансований; бюджет організації та бюджет проекту; копія реєстраційного документу організації-заявниці.

**Некомерційна (неприбуткова) організація** – організація, що не має за основну мету своєї діяльності отримання прибутку і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками. Некомерційний (неприбутковий) проект – комплекс запланованих заходів, об'єднаних спільними завданнями, які мають за мету досягнення соціально значимого ефекту, а не отримання прибутку. Очікувані результати проекту – це опис очікуваних змін в суспільстві (цільовій групі), в навколишньому середовищі або конкретній ситуації, які відбудуться в результаті реалізації проекту. Перспективні гранти – благодійна допомога, яка надається неприбутковій організації в розмірі, що дорівнює статутному фонду організації, але виплачується по частинах (частка виплати дорівнює сумі прибутків які отримала б організація за рік, якщо б статутний внесок був зроблений одноразово). Повна заявка – це основний документ, в якому повноцінно та різнобічного розкривається суть, актуальність проекту, опис заявника, мета та завдання проекту, методи їх досягнення, відповідальна особа, очікувані результати, бюджет проекту, обґрунтування його реалізації тощо. Посередницькі гранти – благодійна допомога, яка надається спонсором для проведення соціально-орієнтованої політики від його імені. Початкові гранти – благодійна допомога, яка надається неприбутковим організаціям на початковому етапі їх розвитку з метою забезпечення їх стабільності та розвитку; або гранти на створення нових організацій (нових напрямків у рамках діючої організації)

**Приватні донори** – це приватні особи, приватні фонди та комерційні організації, які надають кошти у вигляді пожертвувань. Як правило, вимоги до оформлення заявки та звітності у приватних донорів менш жорсткі.

**PR (public relations)** – зв'язки з громадськістю – це вміння співробітників громадської організації будувати потрібні відносини з потрібними людьми і групами осіб.

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 01.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. Дата оновлення: 19.08.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Про волонтерську діяльність: Закон України від 5.07.2012 р. N 5073-VI. Дата оновлення: від 13.12.2022 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/T113236>
4. Про гуманітарну допомогу: Закон України № 662-IV від 03.04.2003. Дата оновлення: від 10.10.2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1192-14#Text>
5. Про благодійну діяльність та благодійні організації: Закон України Закон України № 1190-VII від 08.04.2014. Дата оновлення: від 08.11.2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5073-17#Text>
6. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21.05.1997 р. Дата оновлення: 10.10.2022 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/280/97%D0%B2%D1%80>
7. Бабій О.Я. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник. – Київ : 2017. 168 с.
8. Бабій О.Я. Фандрайзинг для новачків: з чого почати отримувати гранти для своєї громади. Фактор. 2017. №5. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/may/issue-5/article-27472.html>
9. Бабій О.Я., Петрик О.В., Скорохода М.Р. Гранти 2017. Каталог донорських організацій: навч.-практичний посібник. Бурштин: Клуб сталого бізнесу, 2017. 89 с.
10. Боднарчук І. Фандрайзинг як система пошуку джерел фінансування для громадських організацій: український та зарубіжний досвід. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2014/fandrajzynh-yak-systema-poshuku-dzherel-finansuvannyadlya-hromadskyh-orhanizatsij-ukrajinskyj-ta-zarubizhnyj-dosvid/>
11. Брінь П. В. Багаторівнева класифікація проектів за абсолютними та відносними ознаками. Бізнес-навігатор. 2019. Вип. 6 (55). С. 46–51.
12. Буреннікова Н. В., Лошак М. В. (2020). Проектний менеджмент: сутність проектів, їх класифікація, етапи впровадження (Doctoral dissertation, ВНТУ)
13. Волосович С. В., Василенко А. В. Краудфандінг як інноваційний метод фінансування проектів. Modern Economics. 2017. №4. С.13-19
14. Дзуліт З. П., Стасів Н. В., Моторнюк У. І. Джерела фінансування фандрайзингу та пріоритетні напрями його реалізації в Україні. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2018. № 899. С. 85-90.

- 15.Кобзарев О. Фандрейзинг: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Асоціація міст України. К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 84 с.
- 16.Кулініч О.В., Ткачов Д.С. Соціальне проектування та грантрайтинг. – Харків : Управління інноваційного розвитку та іміджевих проєктів, 2018. 42 с.
17. Павловський, С., Мельник, Н., Косяк, О. (2023). Теоретичні аспекти інноваційного проєкту: сутність та етапи розробки. Київський економічний науковий журнал, (2), 34–42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-765X/2023-2-5>
- 18.Соколова А.М. Механізм управління фандрайзинговою діяльністю організацій громадянського суспільства: сутність та структура. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2016. № 2 (74). С. 108-115.
- 19.Сьоме видання Настанови до зводу знань з управління проєктами (Настанова РМВОК) та Стандарт з управління проєктами Project Management Institute, PMI, 2022. 275 с. URL: <https://pmiukraine.org/pmbok7/>
- 20.Теслюк С. А., Матвійчук Н. М., Демчук Н.В. Краудфандинг як сучасний спосіб фінансування: проблеми та перспективи його розвитку в Україні. Економіка та суспільство. 2022. № 37. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1183>
- 21.Теслюк С.А. Фандрейзинг в Україні в умовах війни. XVI Міжнародна науково-практична конференція «Молода наука Волині: пріоритети та перспективи досліджень». 17 травня 2022 р. С.299-301.
- 22.Фандрейзинг під час війни: де шукати гроші та культурні та креативні проєкти. URL: <https://vctr.media/ua/fandrejzyng-pid-chas-vijny-de-shukaty-groshi-na-kulturni-ta-kreatyvni-proyekty-149896/>
- 23.Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг: навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. – Київ : Алерта, 2015. 272 с.
- 24.Management of socio-economic system development based on project management in conditions of economy and society digitalization : collective monograph / S. Shyshkovskyi, T. Stepura, M. Tymoshchuk, A. Yakymiv, O. Trevoho. Lviv : Rastr-7, 2023. Vol. 1. 140
- 25.Toal R. Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO URL: <http://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentialscreating-perfect-fundraising-mix-ngo/>.

Електронне навчальне видання комбінованого використання  
Можна використовувати в локальному та мережному режимі

**Задніпровська Ганна Ігорівна**

## **ФАНДРАЙЗИНГ**

Методичні рекомендації  
до самостійної роботи та дистанційного навчання здобувачів вищої  
освіти першого (бакалаврського) рівня галузі знань D «Бізнес,  
адміністрування та право», спеціальності D3 «Менеджмент»

В авторській редакції

Підписано до розміщення 28.03.2025. Гарнітура Times New Roman.  
Ум. друк. арк. 1,59. Обсяг 0,415 Мб. Зам. № 122/25.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,  
61022, м. Харків, майдан Свободи, 4.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.2009  
Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна