



НАЗВА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління фандрейзинговим проєктом

РОЗРОБНИК

Андрій Стойка

професор кафедри маркетингу та туризму, професор кафедри публічного управління та адміністрування,
доктор наук з державного управління, професор

a.stoika@mu.edu.ua

КАФЕДРА

маркетингу та туризму

ct@mu.edu.ua

6 кількість кредитів ектс	60 / 120 годин аудиторної / самостійної роботи	залік форма контролю
РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ магістр	РІК ПІДГОТОВКИ другий 3 семестр	МОВА ВИКЛАДАННЯ українська

СТАТУС ДИСЦИПЛІНИ

вибіркова

ПРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовою вивчення дисципліни є закінчення проходження освітніх компонент, що формують базові знання у сфері менеджменту, економіки та соціальних комунікацій. Дисципліна «Управління фандрейзинговим проєктом» є базовою для формування у здобувачів цілісного розуміння процесів залучення ресурсів, організації фандрейзингових кампаній та управління грантовими проєктами.

АНОТАЦІЯ

Дисципліна «Управління фандрейзинговим проєктом» спрямована на формування теоретичних знань і практичних навичок у сфері залучення ресурсів та управління грантовими й благодійними проєктами. Студенти ознайомляться з основними поняттями та моделями фандрейзингу, навчатимуться використовувати класичні та сучасні інструменти залучення коштів, організовувати та проводити фандрейзингові кампанії. Курс передбачає розгляд процесу підготовки грантової заявки, включаючи аналіз проблеми, визначення цілей, завдань і очікуваних результатів, а також розробку робочого плану й бюджету проєкту. Особлива увага приділяється питанням ефективного управління грантовими проєктами: валідації, роботі з партнерами, ризик-менеджменту, забезпеченню сталості результатів та звітності перед донорами. У процесі навчання студенти працюватимуть з практичними кейсами та прикладами з діяльності українських і міжнародних організацій, що дозволить поєднати теоретичні знання з практичними навичками. Дисципліна орієнтована на розвиток компетентностей у сфері проєктного менеджменту, стратегічної комунікації та роботи з різними групами донорів.

МІЖДИСЦИПЛІНАРНІ ЗВ'ЯЗКИ

Дисципліна має тісний зв'язок із менеджментом та адмініструванням, маркетингом і комунікаціями, публічним управлінням, фінансами, правом, соціологією та інформаційними технологіями. Вона інтегрує знання з управління організаціями і проектами, формування комунікаційних стратегій, фінансового планування та правового забезпечення, а також ураховує соціально-психологічні аспекти мотивації донорів і використання сучасних цифрових інструментів. Завдяки цьому курс формує у студентів комплексні компетентності для ефективної реалізації фандрейзингових та грантових ініціатив.

МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Метою дисципліни є формування у студентів системного розуміння процесів фандрейзингу та проектного менеджменту, а також набуття практичних навичок з організації, реалізації та управління фандрейзинговими кампаніями й грантовими проектами.

Дисципліна покликана забезпечити здобувачів компетентностями щодо:

- о визначення проблем та обґрунтування потреби у залученні ресурсів;
- о вибору та використання ефективних інструментів фандрейзингу;
- о планування та реалізації фандрейзингових кампаній;
- о підготовки грантових заявок і логіко-структурних моделей проектів;
- о управління ризиками, фінансами й партнерськими відносинами у грантових проектах;
- о забезпечення сталості результатів та звітності перед донорами.

ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Лекція Основи фандрейзингу (4 години)	Розглядаються сучасні визначення фандрейзингу у міжнародних та українських джерелах, різниця між збором коштів і стратегічним фандрейзингом. Пояснюється модель «ЗС» (Capacity, Commitment, Connection), яка визначає спроможність, відданість і зв'язки організації. Окремо аналізується класифікація донорів (приватні, корпоративні, інституційні, волонтери, амбасадори) та мотиви їх участі у підтримці ініціатив.
Практичне заняття Карта донорів (2 години)	Студенти отримують опис кейсу (школа, громада, університетська ініціатива) та складають перелік потенційних донорів. Завдання – класифікувати донорів за типами, визначити їхню мотивацію та можливі канали комунікації
Практичне заняття ЗС-аналіз (4 години)	Виконання групового завдання: оцінка кількох фандрейзингових кейсів за моделлю «ЗС». Студенти вчаться аналізувати цільові аудиторії своїх майбутніх фандрейзингових кампаній.
Лекція Інструменти фандрейзингу (6 години)	Детально розглядаються класичні інструменти (поштова кампанія, телефонний фандрейзинг, скарбнички, особисті зустрічі), їхні переваги та недоліки. Аналізуються сучасні інструменти: гейміфікація (Ice Bucket Challenge, Red Nose Day, Social Swipe), краудфандинг, мікродонати, персоналізація через IT, SMS-донати, клуби донорів, peer-to-peer кампанії. Обговорюються приклади успішних кейсів і причини їхньої ефективності
Практичне заняття Порівняльний аналіз інструментів (2 години)	Студенти діляться на групи та обирають різні типи організацій (НУО, громада, школа, бізнес). Для кожної групи визначають оптимальні інструменти фандрейзингу, аргументують їх вибір та презентують переваги і ризики
Практичне заняття Дизайн міні-кампанії (4 години)	Кожна команда отримує завдання спроектувати фандрейзингову міні-кампанію (мета, інструмент, канал, заклик до дії, очікуваний результат). Завдання – створити прототип кампанії та презентувати його для обговорення
Лекція Організація фандрейзингової кампанії (4 години)	Розглядаються етапи побудови фандрейзингової кампанії: правильне формулювання проблеми (з фактами та емоційним акцентом), постановка конкретних і вимірюваних цілей, аналіз цільових аудиторій і їхньої мотивації, створення ефективного меседжу, вибір інструментів і каналів, визначення результатів. Подаються приклади меседжів для різних

	аудиторій (бізнес, громада, випускники, грантодавці). Тестові кампанії, основна кампанія. Підведення підсумків, формування пулу лояльних жертводавців.
Практичне завдання Формулювання проблеми та мети (2 години)	Студенти працюють над визначенням проблеми для умовного проєкту, формулюють її у правильному форматі (чітко, з фактами, актуально «саме зараз»). На цій основі розробляють кількісну та якісну мету кампанії.
Практичне заняття Розробка меседжів для різних аудиторій (4 години)	Завдання – створити по два меседжі для різних груп (молодь, бізнес, влада, випускники, грантодавці). Меседжі мають бути простими, емоційними, зрозумілими й орієнтованими на цінності кожної аудиторії
Лекція Підготовка грантової заявки (8 годин)	Тема присвячена знайомству з видами донорів (суспільні, урядові, приватні фонди, корпоративні програми, міжнародні організації) та їх очікуваннями від заявників. Розглядається структура типової заявки: назва, інформація про організацію, опис проблеми й обґрунтування її актуальності, мета й завдання, очікувані результати, цільові групи та бенефіціари, ризики, план реалізації, бюджет, сталість результатів, моніторинг і дисемінація. Пояснюються методи збору даних для опису проблеми (міні-дослідження, фокус-групи, опитування, аналіз документів, метод «5 чому») та використання інструментів «дерево проблем» і «дерево цілей». Важливим акцентом є розрізнення короткострокових результатів (outputs) і довгострокових змін (outcomes), правильне формулювання мети через дієслівні іменники й постановка вимірюваних завдань.
Практичне заняття Дерево проблем і дерево цілей (2 години)	Студенти працюють у групах над кейсом: спочатку складають дерево проблем із причинами й наслідками, а потім трансформують його у дерево цілей. Завдання – зрозуміти логіку від проблеми до майбутніх змін
Практичне заняття Міні-заявка (4 години)	Кожна група готує короткий фрагмент заявки: проблема, мета, 2–3 завдання, очікувані результати. Презентація напрацювань для колективного обговорення
Лекція Ефективне управління грантовим проєктом (6 годин)	Тема охоплює основні принципи успішної реалізації грантових проєктів. Розглядається валідація заявки та важливість уважного узгодження умов грантової угоди. Аналізуються підходи до співпраці з партнерами (MoU, Sub-Grant Agreement, чіткий розподіл ролей і відповідальності) та роль шаблонів документів у забезпеченні ефективної комунікації й уникненні хаосу. Значна увага приділяється фінансовій дисципліні, формуванню технічних і фінансових звітів, збору інформації від партнерів та дотриманню вимог донорів щодо форматів і строків. Окремо розглядається процедура реєстрації проєктів міжнародної технічної допомоги в Україні. Вивчаються методи управління ризиками, відмінності між outputs, outcomes та impact, а також шляхи забезпечення сталості результатів і прозорості звітності як основи довіри донорів.
Практичне заняття Карта ризиків (2 години)	Студенти складають карту ризиків для обраного проєкту, визначають імовірність та вплив, готують план реагування. Завдання – навчитися управляти ризиками ще на етапі реалізації.
Практичне заняття Звітність і шаблони (4 години)	Розробка структури технічного й фінансового звіту під вимоги умовного донора. Створення «матриці зобов'язань» – хто, що і коли подає, які документи має підготувати.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ ТА ВИКЛАДАННЯ

У процесі викладання дисципліни застосовуються інтерактивні лекції, семінарські заняття з аналізом кейсів, групові дискусії та практичні завдання, спрямовані на розробку елементів фандрейзингових кампаній і грантових заявок. Використовуються методи проблемно-орієнтованого навчання, робота в командах, тренінгові вправи та рольові ігри, що моделюють реальні ситуації. Значна увага приділяється самостійній роботі студентів з джерелами, презентаціям результатів і застосуванню цифрових інструментів для фандрейзингу.

ВИДИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Аудиторна робота	- о 14 лекцій (28 годин) - о 15 практичних занять (30 години) - о 1 індивідуальна консультація (2 години)
Види навчальної діяльності студента	- о присутність та прослуховування 14 лекцій, обговорення дискусійних питань (28 годин); - о участь у практичних заняттях (20 годин); - о командна робота під час практичних занять (10 години); - о індивідуальна консультація (2 години).
Самостійна робота студента	- о опрацювання питань, винесених на самостійне вивчення, а також запропонованого інформаційного та навчально-методичного забезпечення при підготовці до практичних занять (90 годин); - о виконання 3-х практичних завдань (15 годин) - о підготовка 2 презентацій за індивідуальними темами для виступу з презентаціями під час семінарських занять (12 годин). - о проходження 5 тестів за кожною з тем (3 години).

ПОЛІТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Академічна доброчесність здобувачів є важливою умовою для опанування результатів навчання за навчальною дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролю.

Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає:

- о самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання;
- о посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей;
- о дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права;
- о надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Відповідно до [Кодексу академічної доброчесності Маріупольського державного університету](#) (пункт 3.4) за порушення академічної доброчесності здобувачі вищої освіти можуть бути притягнені до наступної академічної відповідальності:

- о повторне проходження оцінювання (поточний, підсумковий контроль, залік, іспит тощо);
- о проведення додаткової перевірки всіх робіт авторства порушника;
- о позбавлення наданих МДУ пільг з оплати навчання;
- о оголошення догани із занесенням до особової справи порушника;
- о відрахування з МДУ;
- о інші, відповідно до вимог чинного законодавства та нормативних локальних актів МДУ.

2. Здобувач має право на оскарження процедури проведення та результатів контрольних заходів згідно Положення про організацію контролю та оцінювання успішності навчання здобувачів вищої освіти в МДУ.

3. Участь в анкетуванні. Наприкінці навчального семестру здобувачам буде запропоновано заповнити анонімну анкету щодо якості викладання вивченої навчальної дисципліни. Заповнення анкети є важливою для вдосконалення освітнього процесу та системи внутрішнього забезпечення якості освіти МДУ та дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати думку здобувачів стосовно покращення змісту навчальних дисциплін.

4. Неформальна та інформальна освіта. Здобувач вищої освіти, який виявив бажання щодо визнання результатів, отриманих у неформальній освіті, звертається із відповідною заявою про визнання результатів, отриманих у неформальній освіті, в цілому для навчальної дисципліни /змістового модулю / практичних завдань з навчальної дисципліни/ завдань з практики тощо для здобувачів вищої освіти, до деканату факультету, на якому викладається навчальна дисципліна. Процедура зарахування здійснюється згідно Порядку визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті.

РЕГЛАМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ

Шкала оцінювання з навчальної дисципліни: **100 балів**,

з них: 50 балів - поточна успішність та 50 балів - підсумковий контроль

Поточна успішність (види діяльності)	Бали (50)
Виконання практичних завдань на Навчальному порталі (3 завдання x 5 балів)	15
Участь в командній роботі під час практичних занять (5 занять x 2 бали)	10
Виконання тестових завдань до тем (5 тестів по 5 балів)	25

Додаткові бали поточної успішності нараховуються за результати навчання, отримані у неформальній та/або інформальній освіті (сертифікатні курси, участь у тренінгах, воркшопах) – разом до 10 балів.

У разі, якщо загальна сума балів поточної успішності перевищує 50 балів під час розрахунку інтегральної успішності, враховується 50 балів.

Інтегральна оцінка визначається шляхом складання результатів поточного та підсумкового контролю та формується за шкалою оцінювання ЄКТС та національною шкалою оцінювання відповідно до [Положення МДУ про організацію освітнього процесу](#) (п. 5.1): «Система оцінювання успішності здобувачів вищої освіти (зарахування залікових кредитів) є стандартизованою та формалізованою (враховує особливості шкали оцінки МДУ (100-бальна), національної («незадовільно», «задовільно», «добре», «відмінно») та ЄКТС (A, B, C, D, E, FX, F)»:

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів	Оцінка КТС	Оцінка за національною шкалою	
		екзамен	Залік
90 - 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D		
60-63	E	задовільно	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ

Бали	Критерії оцінювання підсумкового контролю знань здобувачів вищої освіти (залік)
45-50	Здобувач вищої освіти в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі завдання підсумкового контролю. Брав участь в олімпіадах, конкурсах, конференціях
35-44	Здобувач вищої освіти достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість завдань підсумкового контролю.
25-34	Здобувач вищої освіти в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину завдань підсумкового контролю
15-24	Здобувач вищої освіти не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності. Правильно вирішив меншість завдань підсумкового контролю

1-14	Здобувач вищої освіти частково володіє навчальним матеріалом, не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі завдання підсумкового контролю.
------	--

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У результаті опанування дисципліни студенти повинні:

- о **знати** основні поняття та принципи фандрейзингу, класифікацію донорів, інструменти залучення ресурсів, етапи підготовки грантових заявок та управління грантовими проєктами;
- о **уміти** визначати та формулювати проблему, ставити цілі й завдання проєкту, обирати відповідні інструменти фандрейзингу, будувати комунікацію з донорами й партнерами;
- о **мати навички** підготовки ключових елементів грантової заявки, аналізу ризиків, планування бюджету, організації фандрейзингової кампанії та забезпечення сталості результатів;
- о **бути здатними** застосовувати отримані знання й інструменти у практичній діяльності — розробляти та презентувати власні проєктні ідеї, брати участь у конкурсі грантів і реалізовувати соціальні чи освітні ініціативи.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Лінк на освітній
контентдисципліни:

<https://moodle.mu.edu.ua/course/view.php?id=14824#section-0>

Основна література

- о Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. <https://mu.edu.ua/c/4LDO4>
- о Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с. <https://mu.edu.ua/c/V0wOe>
- о Фандрейзинг. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / О.Кобзарев / Асоціація міст України – К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. – 84 с. <https://mu.edu.ua/c/enMY4>
- о Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник / Бабій О.Я. – Київ: 2017 – 168 с. <https://mu.edu.ua/c/Vpwke>

Англомовні видання

- о Fundraising for Social Change, Kim Klein <https://mu.edu.ua/c/4Qr1e>
- о Fundraising Principles and Practice, Adrian Sargeant, Jen Shang <https://mu.edu.ua/c/eqgnN>

Інтернет джерела

<https://www.gofundme.com>
<https://www.kickstarter.com>
https://commission.europa.eu/index_en

ВДОСКОНАЛЕННЯ ЗМІСТУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

після вивчення навчальної дисципліни студенти проходять анонімне анкетування та беруть участь в обговоренні з метою визначення задоволення потреб студентів і доцільності внесення змін у зміст та методи викладання і навчання задля оновлення та удосконалення НД.
до вдосконалення змісту залучаються представники роботодавців, органів влади та місцевого самоврядування та інші партнери Маріупольського університету