

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні кафедри
менеджменту, бізнесу і
адміністрування
Протокол № 11 від 12.01.2026 р.

ПОГОДЖЕНО

Перший проректор



Василь ОТЕНКО

ФАНДРАЙЗИНГ ТА КРАУДФАНДИНГ
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність	D3 Менеджмент
Освітній рівень	перший (бакалаврський)
Освітня програма	Менеджмент креативних індустрій

Статус дисципліни

вибіркова

Мова викладання, навчання та оцінювання

українська

Розробник:
д.філ з обліку і
оподаткування

Маргарита СОБАКАР

Завідувач кафедри
менеджменту, бізнесу і
адміністрування

Тетяна ЛЕПЕЙКО

Гарант програми

Каріна НЕМАШКАЛО

Харків
2026

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни «Фандрайзинг та краудфандинг» складена відповідно до освітньої програми «Менеджмент креативних індустрій» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, та належить до циклу вибіркових дисциплін.

Актуальність дисципліни зумовлена специфікою функціонування креативних індустрій, для яких характерні проєктний характер діяльності, поєднання культурної та економічної результативності, активне використання цифрових платформ і комунікацій. У таких умовах фандрайзинг і краудфандинг виступають ключовими інструментами фінансової підтримки культурних, медійних, освітніх, соціальних та інших креативних ініціатив.

Вивчення дисципліни спрямоване на формування у здобувачів вищої освіти системних знань про механізми залучення фінансових, матеріальних та нематеріальних ресурсів для реалізації проєктів у сфері креативних індустрій, а також практичних компетентностей із планування та реалізації фандрайзингових і краудфандингових кампаній, що є необхідною умовою професійної діяльності сучасного менеджера культурних і креативних проєктів.

Метою викладання дисципліни є: формування теоретичних знань і практичних навичок щодо організації, планування, реалізації та оцінювання фандрайзингової та краудфандингової діяльності.

Завданнями навчальної дисципліни є:

розкриття сутності, принципів та ключових понять фандрайзингу і краудфандингу;

ознайомлення з формами і джерелами підтримки фандрайзингової діяльності;

ознайомлення з діяльністю фондів, грантових програм та донорських організацій;

формування навичок з планування проєктів у сфері креативних індустрій;

набуття практичних навичок з підготовки бюджету проєкту;

оволодіння навичками планування фандрайзингової кампанії для проєкту;

формування практичних навичок розробки стратегії комунікації з донорами для залучення ресурсів;

розвиток практичних компетентностей роботи фандрайзера;

формування вміння оцінювати результати проєкту та ефективність фандрайзингової діяльності.

Об'єктом навчальної дисципліни є процес залучення ресурсів для реалізації проєктів у сфері креативних індустрій.

Предметом навчальної дисципліни є теоретичні засади, методи, інструменти та технології фандрайзингу і краудфандингу, механізми взаємодії з донорами, фондами, спільнотами та цифровими платформами.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
РН3	ЗК5, ЗК9, СК7
РН4	ЗК3, ЗК4, СК2
РН6	СК12
РН8	ЗК4, ЗК12, СК16, СК17
РН15	ЗК15, СК6
РН16	ЗК5, ЗК12, СК16
РН19	ЗК6, СК7

де ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК12. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.

СК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

СК12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

СК16. Здатність демонструвати базові навички креативного та критичного мислення.

СК17. Здатність здійснювати управління креативними проектами з урахуванням ресурсних обмежень та умов невизначеності в організаціях креативного сектору.

РН3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

РН4. Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.

РН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.

PH16. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

PH19. Демонструвати навички аналізу та синтезу інформації, пристосовуючи їх для аналізу та вирішення проблем в різних галузях бізнесу та менеджменту.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1. Теоретичні основи фандрайзингу та краудфандингу.

Тема 1. Сутність, принципи та основні поняття фандрайзингу та краудфандингу.

Сутність фандрайзингу та краудфандингу та їх роль у фінансуванні проєктів. Основні підходи до визначення фандрайзингової та краудфандингової діяльності. Цілі та завдання фандрайзингу і краудфандингу. Суб'єкти процесу залучення ресурсів та їх інтереси. Принципи, характерні ознаки й функції фандрайзингової діяльності.

Види та моделі фандрайзингу і краудфандингу. Місце фандрайзингу та краудфандингу в системі управління та розвитку організацій.

Тема 2. Фандрайзингова та краудфандингова діяльність та форми їх підтримки.

Нормативно-правові основи фандрайзингу. Пошук фандрайзингових можливостей та забезпечення сталості фінансування проєктів. Взаємодія з бізнесом і партнерами, способи зацікавлення та форми нематеріальної винагороди.

Краудфандинг як практичний механізм збору коштів. Етапи підготовки та реалізації краудфандингової кампанії. Краудфандингові платформи, їх можливості й обмеження.

Тема 3. Фонди та гранти.

Фонди та гранти як джерела фінансування проєктів у культурній, освітній, науковій та соціальній сферах. Роль міжнародних і державних донорів. Міжнародні та національні фонди та грантові програми, їх напрями й пріоритети фінансування.

Види грантів та сфери їх застосування. Пошук грантових можливостей. Грантова заявка як інструмент залучення фінансування. Грантовий цикл та критерії оцінки грантових заявок. Типові помилки при підготовці грантових заявок.

Змістовий модуль 2. Практичні аспекти фандрайзингової діяльності.

Тема 4. Планування фандрайзингової діяльності.

Алгоритм фандрайзингової діяльності та модель її планування. Визначення проблем і потреб проєкту, методи визначення потреб (опитування, фокус-групи, спостереження, аналіз документів).

Формулювання мети та завдань проєкту. Визначення методів і етапів досягнення мети та завдань проєкту з урахуванням зовнішніх факторів і ресурсних можливостей. Очікувані результати проєкту, кількісні й якісні показники оцінки результативності. Логічна схема проєкту, план проєкту, методи його аналізу та оцінки.

Тема 5. Вибір стратегії та звернення.

Поняття стратегії фандрайзингу. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища організації як база для формування фандрайзингової стратегії. Визначення цільових груп донорів та партнерів, сегментація донорської аудиторії.

Формування стратегічних цілей і пріоритетів фандрайзингової діяльності. Вибір фандрайзингових інструментів і каналів залучення коштів (гранти, партнерства, краудфандинг, корпоративна підтримка, індивідуальні донори). Побудова системи комунікації з донорами. План реалізації фандрайзингової стратегії.

Тема 6. Бюджет та результат діяльності фандрайзингу.

Поняття бюджету фандрайзингового проєкту та його роль у досягненні цілей фандрайзингової діяльності. Функції бюджетування у фандрайзингу. Принципи та особливості складання бюджету фандрайзингового проєкту. Структура бюджету проєкту, класифікація витрат, формування статей витрат.

Звітність у фандрайзингу, види звітів, вимоги донорів. Контроль за виконанням бюджету. Результати проєкту та фандрайзингової кампанії, фінансові та нефінансові показники ефективності.

Тема 7. Основні методики роботи фандрайзера.

Компетенції, функції та професійна етика фандрайзера. Сегментація донорів та вибір підходів до роботи з різними цільовими групами.

Персоналізовані методики залучення коштів та побудови довгострокових відносин з донорами. Використання цифрових інструментів у роботі фандрайзера. Аналіз результатів, коригування підходів та управління ризиками.

Перелік практичних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) занять / завдань

Назва теми та / або	Зміст
---------------------	-------

завдання	
Завдання 1	Презентація успішних прикладів реалізації фандрейзингу та краудфандингу. Розробка ідеї власного проекту. Обґрунтування вибору краудфандингових платформ для власного проекту. Планування варіантів зацікавлення та подяки донорам
Завдання 2	Пошук та презентація прикладів проектів, що отримали грантове фінансування, із зазначенням фондів, якими було профінансовано ці проекти. Аналіз ролі отриманого фінансування для розвитку проектів. Підбір та обґрунтування фондів та програми, в рамках яких можна отримати фінансування для власного проекту
Завдання 3	Формування логічної таблиці проекту. Розробка робочого (календарного) плану проекту. Проведення аналітичної оцінки проекту (SWOT-аналіз, PEST-аналіз тощо), визначення сильних сторін, ризиків та можливостей вдосконалення проекту.
Завдання 4	Розробка стратегії комунікації щодо власного проекту. Підбір та обґрунтування людей та організацій, кого доцільно залучити до фандрайзингової діяльності. Планування події, яку можна влаштувати в рамках фандрейзингової діяльності для власного проекту.
Завдання 5	Підготовка бюджету для власного проекту. Планування видів фандрейзингу
Завдання 6	Презентація індивідуальних проектів.

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та/або завдання	Зміст
Теми 1-7	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою
Теми 1-7	Підготовка до експрес-тесту
Теми 1-7	Підготовка до практичних занять
Теми 1-7	Виконання індивідуального завдання (презентації).
Теми 1-7	Підготовка до екзамену

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Лекції-дискусії (теми 1 - 7), аналіз кейсів (теми 1 - 3), робота в малих групах (теми 1 - 7), презентації (теми 1 - 7), візуалізації (теми 1 - 7), практичні індивідуальні завдання (теми 1 - 7).

Під час лекцій та практичних занять використовуються такі методи навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемного викладання, частково-пошуковий, дослідницький.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100-бальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретного конкретного роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю у вигляді екзамену (іспиту): максимальна кількість балів - 60; мінімально необхідна кількість балів - 35.

Підсумковий контроль включає поточний контроль та екзамен.

Семестровий контроль здійснюється у формі семестрового екзамену. Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна кількість балів, яку студент може отримати під час екзамену - 40 балів. Мінімальна кількість балів, за якої екзамен вважається складеним, становить 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: експрес-тести (оцінюється у 8 балів (два експрес-тести протягом семестру – загальна максимальна кількість балів – 16)); компетентнісно-орієнтовані завдання за темами (п'ять компетентнісно-орієнтованих завдання протягом семестру, загальна максимальна кількість балів – 34); презентація індивідуального завдання (максимальна оцінка – 10 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів).

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в технологічній карті з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання.

Приклад екзаменаційного білета

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ СЕМЕНА
КУЗНЕЦЯ

Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Спеціальність D3

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове). (10 балів)

1. Який елемент SMART-моделі відповідає на запитання: «Чи має наша команда необхідні навички для реалізації проєкту?»

- a. Specific (Конкретність)
- b. Measurable (Вимірюваність)
- c. Time-bound (Обмеженість у часі)
- d. Attainable (Досяжність)

2. Співставте тип гранту з його описом:

1. Грант загальної підтримки	a) для розвитку організації
2. Капітальний грант	b) покриття частини вартості проєкту
3. Початковий грант	c) на будівництво, ремонт
4. Грант з частковим фінансуванням	d) для нових ініціатив

3. Який відсоток власного внеску переважно вимагають фонди від одержувача гранту?

- a. 50%
- b. 10 - 25%.
- c. Понад 75%.
- d. до 10%

4. Що рекомендується зробити з непрямими витратами, якщо фонд відмовляється їх фінансувати?

- a. Видалити їх із плану реалізації проєкту.
- b. Вимагати від персоналу працювати безкоштовно.
- c. Зменшити термін реалізації проєкту
- d. Розподілити їх в інші розділи

5. Яка з наведених функцій не належить до функцій бюджетування?

- a. Пошук фінансування.
- b. Автоматичне збільшення прибутку організації.
- c. Визначення достатності грошей на здійснення проєкту.
- d. Порівняння реальних витрат із запланованими.

6. Розставте етапи роботи з грантодавцем у правильній послідовності:

Етап 1	a) моніторинг та звітування про використання коштів
Етап 2	b) ознайомлення з вимогами грантодавця
Етап 3	c) заповнення аплікаційної форми
Етап 4	d) пошук відповідної програми
Етап 5	e) отримання рішення про фінансування

7. Співставте категорію витрат із конкретним прикладом

1. Непрямі витрати	a) орендна плата за офіс
--------------------	--------------------------

2. Прямі витрати на персонал	b) оплата пакетів інтернету для персоналу
3. Технічне забезпечення та зв'язок	c) зарплата керівника проекту
4. Витратні матеріали	d) оплата послуг тренера
	e) папір

8. Розмістіть етапи підготовки фандрейзингової кампанії у логічному порядку

Етап 1	a) збір коштів, проведення заходів
Етап 2	b) визначення цільових аудиторій
Етап 3	c) розробка медіа-плану
Етап 4	d) аналіз результатів проекту
Етап 5	e) визначення мети та бюджету

9. Співставте елементи SWOT-аналізу з прикладами для громадської організації

1. Загрози	a) професійна команда
2. Сильні сторони	b) відсутність впізнаваності в медіа
3. Можливості	c) складна економічна ситуація в країні
4. Слабкі сторони	d) поява нових міжнародних фондів

10. Співставте джерело фандрайзингу з прикладом його використання:

1. Грант	a) фінансування проекту через «Спільнокошт»
2. Спонсорство	b) підтримка компанією проведення заходу
3. Краудфандинг	c) благодійний концерт зі збором коштів
	d) отримання коштів у межах програми міністерства культури

Діагностичне завдання (12 балів)

Кейс «Фандрейзинг соціального проекту».

Громадська організація планує зібрати 500 000 грн на соціальний проект, спрямований на створення театрального гуртка для дітей.

Необхідно:

- 1) Запропонувати модель фандрейзингу (за видами) для цього проекту.
- 2) Запропонувати та обґрунтувати вибір краудфандингових платформ та фондів / програм, в рамках яких можна отримати фінансування для цього проекту
- 3) Запропонувати знаменитостей та організації, кого доцільно залучити до фандрейзингової діяльності для цього проекту.

Евристичне завдання (18 балів)

Кейс «Проект реалізації театральної вистави».

Ідея проекту - Незалежний театр планує поставити виставу сучасної української драматургії. Для цього, за попередніми розрахунками, потрібно 800 000 грн.

Необхідно розробити загальну концепцію проекту та його фандрейзингової кампанії.

Завдання:

1. Представити мету проекту;
2. Визначити цільову аудиторію проекту;
3. Сформулювати цілі проекту відповідно до SMART- принципу. Пояснити сутність SMART- принципу;

4. Сформулювати цілі фандрейзингу відповідно до SMART- принципу;
5. Запропонувати 3-4 показника оцінки результативності (KPI) проекту та фандрейзингу;
6. Визначити основних донорів
7. Запропонувати комунікаційну стратегію для фандрейзингу проекту (канали зв'язку, ідею благодійної події, винагороди для донорів тощо).

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту, бізнесу і адміністрування протокол № __ від «_»__20__р

Екзаменатор д.філ з обліку і оподаткування, викладач
Маргарита СОБАКАР

Зав. кафедрою д.е.н., професор Тетяна ЛЕПЕЙКО

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (тестові). (10 балів)

За кожну правильну відповідь – 1 бал.

Завдання 2 (діагностичне). (12 балів)

11 – 12 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та вміння орієнтуватися в ньому, свідоме застосування знань для вирішення практичних ситуацій. При виконанні завдань студент повинен зробити правильні висновки щодо запропонованої виробничої ситуації та сформулювати власну рекомендацію щодо вдосконалення проблеми. Оформлення виконаного завдання повинно бути охайним.

8 – 10 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та вміння орієнтуватися в ньому, свідоме застосування знань для розв'язання задачі. Оформлення виконаного завдання повинно бути охайним.

6 – 7 балів ставиться за часткове вміння застосовувати теоретичні знання для вирішення практичних завдань, якщо завдання виконано частково; відповіді студента продемонстрували розуміння основних матеріальних положень навчальної дисципліни.

2 – 5 балів ставиться за засвоєння значного за обсягом матеріалу, однак, якщо студент виконує завдання без достатнього розуміння способів використання навчального матеріалу та не може правильно виконати всі завдання.

0 – 1 балів ставиться за невиконання завдання в цілому.

Завдання 3 (евристичне). (18 балів)

16 – 18 балів ставиться за глибокі знання програмного матеріалу, застосування для відповіді не тільки рекомендованої, але й додаткової літератури та творчий підхід, чітке володіння поняттями, методами, прийомами, інструментами фінансової науки, вміння використовувати їх для вирішення конкретних практичних завдань, розв'язання виробничих ситуацій. При виконанні евристичного завдання студент повинен надати виробничий варіант

запропонованого рішення по ситуації та зробити відповідні висновки. Формулювання питань має бути чітким, логічним і послідовним.

13 – 15 балів ставиться за повне засвоєння програмного матеріалу та вміння орієнтуватися в ньому, свідоме застосування знань для розв'язання евристичної задачі, якщо виконані всі вимоги, передбачена наявність несуттєвих помилок (тобто підхід до розв'язання задачі вірний, але допущені неточності в розрахунках окремих параметрів), або не зовсім повне оформлення результатів, отриманих при розв'язанні задачі. Оформлення виконаного завдання має бути охайним.

10 – 12 балів ставиться за вміння застосовувати теоретичні знання для розв'язання евристичної задачі, якщо більшість завдань виконано, а відповідь студента продемонструвала розуміння понятійного матеріалу дисципліни.

7 – 9 балів ставиться за засвоєння великого за обсягом матеріалу, однак, якщо студент виконує евристичне завдання без достатнього розуміння застосування навчальних матеріалів і не може правильно виконати всі завдання.

1 – 6 балів ставиться за часткове вміння застосовувати теоретичні знання для вирішення практичних завдань, за не засвоєння великого за обсягом матеріалу, якщо студент не може правильно виконати завдання, стикається з багатьма труднощами при аналізі економічних явищ і процесів.

0 балів ставиться за невиконання завдання в цілому.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Нагірська К. Грант-менеджмент: Просто про складне: навчально- практичний посібник. Підготовлено в рамках реалізації проєкт за фінансової підтримки House of Europe та ЄС. 2022. 58 с.
2. Проєктний менеджмент в діяльності громадських організацій : посібник / за заг. ред. Н. Дмитрук. – Полтава. 2020. – 96 с.
3. Сабліна Н. В. Адміністрування фінансової діяльності суб'єктів господарювання : навчальний посібник / Н. В. Сабліна, Т. Б. Кузенко; Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. – 220 с. – Режим доступу: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32465>
4. Стащук І Фандрейзинг, або залучення ресурсів для ідей і проєктів: короткий практичний посібник для планування фінансової діяльності громадських організацій / І. Стащук, В. Лисенко. Запоріжжя, 2021. 52 с.
5. Klein K. Fundraising for Social Change (8th ed.) / K. Klein, S. Yogi. – New Jersey: Wiley. 2022. – 496 с.

Додаткова

6. Ачкасова О. В. Соціальне підприємництво в умовах цифрової трансформації: інструменти, платформи, моделі / О. В. Ачкасова // Сучасні тенденції та розвиток соціально-економічних систем : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 4 грудня 2024 р. : тези допов. – Харків: Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця, 2024. – С. 246 – 248. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/35057>
7. Гавадзин Н. О. Фандрейзинг в умовах воєнного часу / Н. О. Гавадзин, Ю. О. Крицак // Причорноморські економічні студії. – 2022. – № 74. – С. 182–186.
- Гвоздей Н. І. Особливості розвитку фандрейзингу в Україні / Н. І. Гвоздей, О. В. 8. Арєп'єва // Наукові інновації та передові технології. – 2024. – № 1(29). – С.457-466.
9. Другова О. С. Підтримка соціального підприємництва на державному рівні / О. С. Другова, Д. В. Липовий, Т. І. Лункіна // Український журнал прикладної економіки та техніки. - 2025. – Т. 10. - № 1. - С. 22 – 27. – Режим доступу: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/36478>
10. Козуб В. О. Зарубіжний досвід венчурного фінансування інноваційного розвитку компаній / В. О. Козуб // Сучасне управління організаціями: концепції, цифрові трансформації, моделі інноваційного розвитку: матер. І Міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 25 лист. 2021 р. – Харків : ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2021. – С. 61-63. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/27175>
11. Ноздріна Л. В. Застосування ERP-систем у фандрейзингу вищої школи / Л. В. Ноздріна, О. І. Кривович // Соціально-економічні відносини в цифровому суспільстві» . – 2022. – № 1 (43) . – С. 22–29.
12. Свистун А. О. Аналіз ефективності державної підтримки інноваційних фінансових проєктів в Україні / А. О. Свистун, І. Д. Костін, І. В. Литовченко // Актуальні питання економічних наук. – 2025. - (10). – Режим доступу: <https://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/37037>
13. Сігаєва Т. Є. Венчурний капітал та його роль у розвитку інноваційних підприємств / Т.Є. Сігаєва, С.І. Петровська, С.І. Іванишин // Наукові перспективи. – 2024. – № 2(44). – С. 917-926. – Режим доступу: <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/32437>
14. Соколова А. М. Сутність та роль фандрейзингу в сучасних реаліях України. / А. М. Соколова, О. С. Соколов, Т. А. Маслак, О. В. Гасій, Г. М. Сидоренко-Мельник // Наукові перспективи. – 2024. – № 12(54). – С. 883-897.
15. Сорока С. В. Нормативно-правове забезпечення розвитку фандрейзингу в Україні / С. В. Сорока, С. В. Лізаковська // Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права. – 2021. – № 2. – С. 29–34.

16. Чиркова Ю. Л. Роль фандрейзингу в умовах розширення джерел фінансування ініціатив вітчизняних суб'єктів господарювання: міжнародний досвід та особливості застосування у час війни / Ю. Л. Чиркова., Д. С. Лиса // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – 2022. – № 2 (8). – С. 312–319.

17. Humeniuk A. Prospects for the development of fundraising activities in Ukraine / A. Humeniuk, O. Garmatiuk // SWorldJournal. – 2023. – № 21 (2). – P. 54-57.

Інформаційні ресурси

18. Інтерактивна навчальна платформа FUNdraiser. – Режим доступу: <https://fundraiser.games/>

19. Єднання: все про фандрайзинг. – Режим доступу: <https://ednannia.ua/https-home-ednannia-ua/vse-pro-fandraizynh>

20. Ключі ефективного фандрейзингу: онлайн-курс, розроблений Інститутом лідерства та управління УКУ. – Режим доступу: https://www.youtube.com/playlist?list=PLpLtqiLSxZK_PtmNc4L0C6jn-ReRspnkt

21. Курс відеолекцій з грантового менеджменту від Українського культурного фонду. – Режим доступу: https://ucf.in.ua/p/management_lectures

22. Посібник з фандрейзингу MediaDev // GFMD. – Режим доступу: <https://ua-fundraising.gfmd.info>