



КИЇВСЬКИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ ТА ТЕХНОЛОГІЙ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

ЗАТВЕРДЖЕНО

Вчена рада

Протокол № 1 від 31.08.2024

Голова вченої ради

О. В. Яковлева



Фандрейзинг та краудфандинг

ВАРІАТИВНА ОСВІТНЯ КОМПОНЕНТА

СИЛАБУС

для підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти
за спеціальністю 051 “Економіка”
за освітньою програмою
“Економіка”

О.Ю. Юрченко, 2024 рік
yurchenko.o@kibit.edu.ua

СХВАЛЕНО

Кафедра економіки та підприємництва

Протокол № 1 від 09.09.2024

Зав. каф. Г.І. Пішеніна

Київ 2024

Силабус вибіркової освітньої компоненти «Фандрейзинг та краудфандинг» для студентів освітньої програми «Економіка» другого (магістерського) рівня вищої освіти за спеціальностями 051 Економіка, галузі знань 05 Соціальні і поведінкові науки.

Розробник: О.Ю. Юрченко, к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва Київського інституту бізнесу та технологій

Силабус затверджений на засіданні кафедри економіки та підприємництва

Протокол № 1 від «30» 08 2024 року

Завідувач кафедри  Т.І. Пішеніна

© О.Ю. Юрченко, 2024 рік,
© КІБІТ, 2024 рік

1. Анотація курсу

Місце освітньої компоненти «Фандрейзинг та краудфандинг» в програмі навчання: дисципліна входить до варіативної частини (за вибором студентів).

Засоби оцінювання – підсумковий залік, який проводиться у формі виконання тестових завдань, теоретичних питань

Форма навчання	Семестр	Кредити ECTS	Години	Лекції	Практичні (семінарські) заняття	СРС	Екзамен
Денна	2	3	90	16	54	18	2
Заочна	2	3	90	6	4	78	2

Мова навчання: українська.

Пререквізити – «Проектний менеджмент», «Digital-менеджмент».

Постреквізити – Науково-дослідне стажування. Підготовка кваліфікаційної роботи та захист

0. Мета курсу

Навчальна дисципліна «Фандрейзинг та краудфандинг» зосереджена на вивченні принципів і методів збору фінансів для реалізації соціальних, бізнесових та культурних проектів; охоплює правові аспекти збору коштів, психологію донорства та використання цифрових технологій у фандрейзингових кампаніях.

Предметом вивчення освітньої компоненти є теоретичні та практичні аспекти організації фандрейзингових і краудфандингових кампаній, включаючи методи залучення фінансових ресурсів, роботу з донорами, використання цифрових інструментів, а також аналіз правових, етичних і технологічних умов їх реалізації.

Метою є формування у студентів навичок організації та управління фандрейзинговими і краудфандинговими кампаніями з використанням сучасних цифрових інструментів та з урахуванням етичних, правових і технологічних аспектів.

Завдання вивчення освітнього компоненту передбачає таке:

- ознайомлення з основами фандрейзингу та його роллю в сучасній економіці;
- опанування сучасних методів збору коштів та використання цифрових платформ;
- дослідження концепції та типів краудфандингу, а також платформи для залучення фінансування;
- розробка стратегії успішного фандрейзингу з урахуванням цільової аудиторії та ключових показників ефективності;

- вивчення правових аспектів фандрейзингу та краудфандингу, зокрема законодавчих вимог і ризиків.

При вивченні освітнього компонента «Фандрейзинг та краудфандинг» здобувачі вищої освіти набувають такі компетентності (здатність):

ЗК1 – Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК3 – Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК5 – Здатність працювати в команді.

ЗК6 – Здатність розробляти та управляти проектами.

ЗК7 – Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

СК4 – Здатність використовувати сучасні інформаційні технології, методи та прийоми дослідження економічних та соціальних процесів.

СК6 – Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх з урахуванням наявних ресурсів.

СК9 – Здатність застосовувати науковий підхід до формування та виконання ефективних проєктів у соціально-економічній сфері.

СК11 – Здатність планувати і розробляти проєкти у сфері економіки, забезпечуючи їх матеріальне та фінансове забезпечення.

СК12 – Здатність до системного мислення, застосування методології системного аналізу для дослідження складних проблем з ризиками.

ПРН01 – Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.

ПРН02 – Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань розвитку соціально-економічних систем та управління суб'єктами економічної діяльності.

ПРН04 – Розробляти соціально-економічні проєкти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням ризиків, законодавчих і ресурсних обмежень.

ПРН06 – Оцінювати результати власної роботи, демонструвати лідерські навички та вміння управляти персоналом і працювати в команді.

ПРН10 – Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та управлінні соціально-економічними системами.

ПРН12 – Обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання з урахуванням цілей, ресурсів, обмежень і ризиків.

ПРН13 – Оцінювати можливі ризики та соціально-економічні наслідки управлінських рішень.

ПРН15 – Організувати розробку та реалізацію соціально-економічних проєктів з урахуванням фінансового, матеріального та кадрового забезпечення.

Програма навчальної дисципліни складається з **10 тем**.
90 годин (3 кредити).

0. План лекційних та семінарських занять та завдання до СРС

Основні підручники/посібники цього курсу:

1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.

2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.

3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування: практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.

Тема заняття (питання на лекцію)	Питання на семінарські заняття	Література
<p>Тема 1. Основи фандрейзингу: концепція та принципи</p> <p>1. Поняття фандрейзингу та його роль у сучасній економіці.</p> <p>2. Мета фандрейзингу та його значення для некомерційних і комерційних організацій.</p> <p>3. Основні принципи фандрейзингу (етика, прозорість, стійкість).</p> <p>4. Види фандрейзингу: грантовий, корпоративний, індивідуальний.</p> <p>5. Роль фандрейзера та основні компетенції в цій сфері.</p>	<p>1. Розкрити сутність фандрайзингу, його місце, роль та сфери застосування в сучасному світі.</p> <p>2. Визначити сутність основних понять фандрайзингу.</p> <p>3. Назвати суб'єктів фандрайзингової діяльності та навести їх коротку характеристику.</p> <p>4. Розкрити поняття «благодійництво» та основних його форм.</p> <p>5. Визначити сутність та зміст поняття «культивація» донорів.</p> <p>6. Навести принципи фандрайзингу відповідно до Декларації етичних принципів фандрайзингу.</p> <p>7. Основні етичні стандарти, що регулюють фандрайзингову діяльність.</p> <p>8. Назвати завдання та напрями фандрайзингової діяльності.</p> <p>9. Надати визначення «донору» та охарактеризувати їх види.</p> <p>10. Сутність основного циклу роботи з донорами.</p> <p>11. Риси професійного фандрайзера.</p> <p>12. Правила успішного фандрайзингу.</p> <p>13. Помилки фандрайзингу, які необхідно уникати при проведенні фандрайзингової діяльності</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p>

<p>Тема 2. Сучасні інструменти та методи фандрейзингу</p> <p>1. Прямі звернення до донорів: особисті зустрічі, листи, дзвінки.</p> <p>2. Організація благодійних заходів та акцій.</p> <p>3. Використання цифрових інструментів: e-mail розсилки, соціальні мережі, онлайн-платформи.</p> <p>4. Фінансові партнери: банки, меценати, бізнес-партнерства.</p> <p>5. Сегментація донорів та управління стосунками з донорами.</p>	<p>1. Використання чат-ботів у комунікації з донорами.</p> <p>2. Інтеграція фандрейзингових кампаній з онлайн-магазинами та платформами e-commerce.</p> <p>3. Використання краудлендингу як альтернативного методу збору коштів.</p> <p>4. Сучасні підходи до розробки краудфандингових відео-презентацій.</p> <p>5. Створення мобільних додатків для фандрейзингу та краудфандингу.</p> <p>6. Використання блокчейн-технологій для забезпечення прозорості фандрейзингу.</p> <p>7. Програмне забезпечення для автоматизації фандрейзингових процесів (CRM-системи).</p> <p>8. Залучення корпоративних спонсорів для довготривалих партнерств.</p> <p>9. Персоналізовані маркетингові кампанії як метод підвищення залученості донорів.</p> <p>10. Аналіз та використання поведінкових даних для підвищення ефективності збору коштів.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 3. Краудфандинг: концепція та ключові особливості</p> <p>1. Визначення краудфандингу та його еволюція.</p> <p>2. Основні типи краудфандингу: на основі винагород, пожертв, кредитування та інвестицій.</p> <p>3. Платформи для краудфандингу: Kickstarter, Indiegogo, Patreon та інші.</p> <p>4. Вибір краудфандингової платформи: критерії та стратегії.</p>	<p>1. Використання краудфандингу для фінансування екологічних проєктів.</p> <p>2. Переваги та недоліки локальних краудфандингових платформ у порівнянні з міжнародними.</p> <p>3. Краудфандинг у культурній та освітній сферах: особливості залучення підтримки.</p> <p>4. Використання NFT (незамінних токенів) у краудфандингових кампаніях.</p> <p>5. Розширені можливості соціального впливу через краудфандинг.</p> <p>6. Механізми взаємодії краудфандингових платформ з державними структурами.</p> <p>7. Інтеграція краудфандингових кампаній з краудінвестингом.</p>	<p>1. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>

<p>5. Етапи підготовки краудфандингової кампанії.</p>	<p>8. Краудфандинг як інструмент для залучення уваги ЗМІ до соціальних ініціатив. 9. Оцінка ризиків невдачі краудфандингових кампаній та шляхи їх мінімізації.</p>	
<p>Тема 4. Стратегії успішного фандрейзингу 1. Планування фандрейзингової кампанії: встановлення цілей та бюджетування. 2. Визначення цільової аудиторії та сегментація. 3. Створення «пропозиції цінності» для донорів та підтримка взаємин. 4. Використання соціальних доказів та прикладів успіху. 5. Оцінка результатів кампанії: ключові показники ефективності (KPI).</p>	<p>1. Важливість розробки стратегії при плануванні проекту. 2. Стратегії поліпшення самодостатності неприбуткових організацій. 3. Складові спонсорського пакету. 4. Сутність листа-запиту та його структури. 5. Охарактеризувати складові повної типової заявки. 6. Охарактеризувати види супровідної документації підтримки заявки. 7. Вибір правильного тону та стилю комунікації для різних цільових груп. 8. Використання сторітеллінгу для підвищення емоційної залученості донорів. 9. Стратегії посткампанійного фандрейзингу для підтримки активності донорів. 10. Проведення SWOT-аналізу для оцінки сильних та слабких сторін фандрейзингових проектів. 11. Адаптація фандрейзингових стратегій до змін у поведінці донорів. 12. Інтеграція фандрейзингових стратегій з програмами лояльності для донорів.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p>
<p>Тема 5. Правові аспекти фандрейзингу та краудфандингу 1. Законодавче регулювання фандрейзингу та краудфандингу в Україні та світі. 2. Податкові пільги для донорів та фандрейзерів.</p>	<p>1. Навести нормативно-правові основи фандрайзингу в Україні. 2. Назвати основні положення Закону України «Про благодійництво та благодійні організації». 3. Розкрити роль та проаналізувати Закон України «Про волонтерство». 4. Навести основні положення, що визначають Закони України «Про оподаткування прибутку підприємств» та «Про податок на</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова.</p>

<p>3. Правові ризики при організації фандрейзингових кампаній.</p> <p>4. Захист прав учасників краудфандингових кампаній.</p> <p>5. Вимоги до прозорості та звітності фандрейзингових організацій.</p>	<p>додану вартість» відносно благодійних організацій.</p> <p>5. Розкрити роль фандрайзингу в діяльності неприбуткових підприємств.</p> <p>6. Визначити сутність та охарактеризувати організації громадянського суспільства.</p> <p>7. Назвати види ресурсів, що використовуються у фандрайзинговій діяльності та навести їх приклади.</p> <p>8. Перелічити основні джерела фінансування фандрайзингової діяльності, дати їх характеристику.</p> <p>9. Перерахувати головні види та форми фандрайзингової діяльності та назвати їх особливості.</p> <p>10. Охарактеризувати основні інструменти фандрайзингу.</p> <p>11. Правові аспекти використання коштів, зібраних через краудфандингові платформи.</p> <p>12. Вимоги до ліцензування фандрейзингових організацій в окремих країнах.</p> <p>13. Огляд судових прецедентів у сфері фандрейзингу та краудфандингу.</p> <p>14. Відповідальність організаторів краудфандингових кампаній за порушення правових норм.</p>	<p>Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 6. Цифрові технології у фандрейзингу</p> <p>1. Використання соціальних мереж для фандрейзингу.</p> <p>2. CRM-системи для управління стосунками з донорами.</p> <p>3. Інтеграція платіжних систем для фандрейзингу.</p> <p>4. Аналітика та Big Data для ефективного збору коштів.</p> <p>5. Персоналізований підхід до донора за</p>	<p>1. Використання штучного інтелекту для прогнозування донорської активності.</p> <p>2. Автоматизація комунікацій з донорами через чат-боти.</p> <p>3. Використання голосових помічників для залучення донорів.</p> <p>4. Застосування блокчейн-технологій для забезпечення прозорості транзакцій.</p> <p>5. Роль мобільних додатків у фандрейзингових кампаніях.</p> <p>6. Віртуальні та доповнені реальності для взаємодії з донорами.</p> <p>7. Таргетинг та ремаркетинг у фандрейзингових цифрових кампаніях.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу:</p>

<p>допомогою цифрових інструментів.</p>	<p>8. Кібербезпека у фандрейзингових онлайн-платформах. 9. Використання краудфандингових відео на YouTube для збору коштів. 10. Створення та просування фандрейзингових подій у форматі онлайн-трансляцій.</p>	<p>правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 7. Психологія донорства: мотивація та залучення 1. Основні мотиви донорів: філантропія, особистий інтерес, соціальний статус. 2. Праця з великими донорами (Major Donors) та їх мотивацією. 3. Психологічні бар'єри у донорстві та як їх подолати. 4. Створення довгострокових відносин з донорами. 5. Соціальні та емоційні фактори, що впливають на рішення донорів.</p>	<p>1. Ефект соціального доказу та його вплив на прийняття рішення про донорство. 2. Мотивація повторних пожертв: що спонукає донорів підтримувати проекти вдруге. 3. Стратегії індивідуального підходу до кожного донора для підвищення залученості. 4. Використання гейміфікації для збільшення участі донорів. 5. Вплив соціальних стереотипів на рішення про підтримку фандрейзингових кампаній. 6. Психологія групової підтримки та її роль у краудфандингу. 7. Створення почуття причетності до соціальних змін через донорство. 8. Роль емоцій у комунікації з потенційними донорами. 9. Використання концепції «ефекту малого внеску» для залучення ширшої аудиторії.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с. 3. Фінансування екологічних проектів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб./ О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 8. Управління фандрейзинговою командою 1. Структура фандрейзингової команди: ролі та обов'язки. 2. Лідерство у фандрейзингових кампаніях. 3. Мотивація та навчання команди фандрейзерів. 4. Управління конфліктами та координація в команді.</p>	<p>1. Оцінка ефективності роботи команди за допомогою ключових показників результативності (KPI). 2. Залучення зовнішніх консультантів та експертів для підсилення команди. 3. Формування та підтримка культури постійного навчання у фандрейзинговій команді. 4. Впровадження гнучких методологій управління проектами у фандрейзинговій діяльності. 5. Використання коучингу та менторства для розвитку лідерів фандрейзингової команди. 6. Роль емоційного інтелекту у побудові ефективної команди.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p>

<p>5. Розподіл обов'язків та побудова комунікації всередині команди.</p>	<p>7. Інтеграція нових технологій для покращення комунікації всередині команди. 8. Стратегії розвитку команди під час кризових періодів. 9. Вплив корпоративної культури на ефективність роботи фандрейзингової команди. 10. Управління стресом і запобігання вигоранню у фандрейзингових командах.</p>	
<p>Тема 9. Міжнародний фандрейзинг та краудфандинг 1. Особливості міжнародних фандрейзингових кампаній. 2. Правові та культурні аспекти міжнародного фандрейзингу. 3. Пошук міжнародних донорів та грантових організацій. 4. Специфіка проведення краудфандингу на глобальних платформах. 5. Виклики і можливості при виході на міжнародний ринок фандрейзингу.</p>	<p>1. Використання міжнародних конференцій та самітів для пошуку партнерів. 2. Стратегії адаптації фандрейзингових кампаній до різних культурних контекстів. 3. Вплив мовних бар'єрів на ефективність міжнародних фандрейзингових кампаній. 4. Використання міжнародних платформ для розширення аудиторії донорів. 5. Співпраця з міжнародними благодійними фондами та організаціями. 6. Правові вимоги до перетину кордонів для збору коштів в різних країнах. 7. Стратегії уникнення подвійного оподаткування для міжнародних донорів. 8. Використання міжнародних стандартів прозорості у фандрейзингових кампаніях. 9. Оцінка економічних факторів, що впливають на міжнародний фандрейзинг. 10. Роль краудінвестингу як інструменту міжнародного фандрейзингу.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с. 3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 10. Оцінка ефективності фандрейзингових кампаній 1. Фандрейзингові проєкти, етапи, особливості.</p>	<p>1. Фандрейзинговий проєкт і їх основна мета. 2. Основні етапи реалізації фандрейзингового проєкту. 3. Особливості планування бюджету фандрейзингового проєкту. 4. Цільова аудиторія фандрейзингового проєкту.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p>

2. Важливість прозорості та звітності для успішної кампанії.	5. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу.	2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.
3. Аналіз фінансових та нефінансових результатів кампанії.	6. Методи залучення коштів у фандрейзингових проєктах.	
4. Поліпшення стратегії на основі результатів оцінки.	7. Роль стейкхолдерів у фандрейзингових проєктах.	3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.
	8. Стратегії комунікації для успішного фандрейзингового проєкту.	
	9. Звітність і прозорість у рамках фандрейзингового проєкту.	
Залік (підсумковий контроль)		

4. Практичні завдання для СРС заочної форми

Тема	Практичне/ кейсове завдання	Література
Тема 1. Основи фандрейзингу: концепція та принципи 1. Поняття фандрейзингу та його роль у сучасній економіці. 2. Мета фандрейзингу та його значення для некомерційних і комерційних організацій. 3. Основні принципи фандрейзингу (етика, прозорість, стійкість). 4. Види фандрейзингу: грантовий, корпоративний, індивідуальний. 5. Роль фандрейзера та основні компетенції в цій сфері.	1. Визначення та роль фандрейзингу у сучасній економіці. 2. Види фандрейзингу та їхні особливості. 3. Основні етичні принципи у фандрейзингу. 4. Порівняння фандрейзингу в комерційній та некомерційній сферах. 5. Роль фандрейзера та ключові компетенції. 6. Еволюція фандрейзингу в умовах цифровізації. • Провести аналіз реальної фандрейзингової кампанії (наприкладі НКО чи комерційної організації), визначити її мету, методи збору коштів та успіхи. • Розробити базовий план фандрейзингової кампанії для некомерційної організації з урахуванням основних принципів фандрейзингу.	1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с. 2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.

<p>Тема 2. Сучасні інструменти та методи фандрейзингу</p> <p>1. Прямі звернення до донорів: особисті зустрічі, листи, дзвінки.</p> <p>2. Організація благодійних заходів та акцій.</p> <p>3. Використання цифрових інструментів: e-mail розсилки, соціальні мережі, онлайн-платформи.</p> <p>4. Фінансові партнери: банки, меценати, бізнес-партнерства.</p> <p>5. Сегментація донорів та управління стосунками з донорами.</p>	<p>1. Прямі звернення до донорів: ефективність особистих зустрічей та листів.</p> <p>2. Організація благодійних акцій: планування, ресурси та бюджет.</p> <p>3. Використання онлайн-платформ для фандрейзингу.</p> <p>4. Сегментація донорів: як визначити цільову аудиторію.</p> <p>5. CRM-системи для управління стосунками з донорами.</p> <p>6. Партнерства з бізнесом та банками для фандрейзингових кампаній.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Скласти шаблон листа-звернення до потенційних донорів для фандрейзингової кампанії. • Розписати концепцію планування та проведення благодійного заходу. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 3. Краудфандинг: концепція та ключові особливості</p> <p>1. Визначення краудфандингу та його еволюція.</p> <p>2. Основні типи краудфандингу: на основі винагород, пожертв, кредитування та інвестицій.</p> <p>3. Платформи для краудфандингу: Kickstarter, Indiegogo, Patreon та інші.</p> <p>4. Вибір краудфандингової платформи: критерії та стратегії.</p> <p>5. Етапи підготовки краудфандингової кампанії.</p>	<p>1. Еволюція краудфандингу: від традиційних зборів коштів до сучасних платформ.</p> <p>2. Основні типи краудфандингу: пожертви, інвестиції, винагороди.</p> <p>3. Порівняння популярних платформ (Kickstarter, Patreon, Indiegogo).</p> <p>4. Підготовка до краудфандингової кампанії: етапи та стратегії.</p> <p>5. Критерії вибору краудфандингової платформи.</p> <p>6. Правові аспекти краудфандингу на міжнародному рівні.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Створити профіль проєкту на краудфандинговій платформі та розробити стратегію для залучення коштів. • Провести порівняльний аналіз різних краудфандингових платформ, визначити їхні сильні та слабкі сторони. 	<p>1. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>

<p>Тема 4. Стратегії успішного фандрейзингу</p> <p>1. Планування фандрейзингової кампанії: встановлення цілей та бюджетування.</p> <p>2. Визначення цільової аудиторії та сегментація.</p> <p>3. Створення «пропозиції цінності» для донорів та підтримка взаємин.</p> <p>4. Використання соціальних доказів та прикладів успіху.</p> <p>5. Оцінка результатів кампанії: ключові показники ефективності (KPI).</p>	<p>1. Планування фандрейзингової кампанії: етапи та ключові аспекти.</p> <p>2. Визначення цільової аудиторії для фандрейзингу.</p> <p>3. Використання соціальних доказів для залучення донорів.</p> <p>4. Оцінка результатів фандрейзингових кампаній.</p> <p>5. Методи підтримки довгострокових взаємин з донорами.</p> <p>6. Інструменти аналізу та моніторингу фандрейзингової діяльності.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Розробити «пропозицію цінності» для донорів для конкретного проєкту. • Провести аналіз ключових показників ефективності (KPI) успішної фандрейзингової кампанії. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p>
<p>Тема 5. Правові аспекти фандрейзингу та краудфандингу</p> <p>1. Законодавче регулювання фандрейзингу та краудфандингу в Україні та світі.</p> <p>2. Податкові пільги для донорів та фандрейзерів.</p> <p>3. Правові ризики при організації фандрейзингових кампаній.</p> <p>4. Захист прав учасників краудфандингових кампаній.</p> <p>5. Вимоги до прозорості та звітності фандрейзингових організацій.</p>	<p>1. Основні правові вимоги до фандрейзингових кампаній.</p> <p>2. Податкові пільги для донорів та фандрейзерів.</p> <p>3. Законодавчі обмеження та вимоги до краудфандингу.</p> <p>4. Прозорість та звітність як умова успішного фандрейзингу.</p> <p>5. Ризики у фандрейзинговій діяльності та їхнє правове регулювання.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Проаналізувати законодавство України у сфері фандрейзингу та розробити рекомендації щодо дотримання законодавства. • Скласти план прозорості звітності для фандрейзингової організації. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>

<p>Тема 6. Цифрові технології у фандрейзингу</p> <p>1. Використання соціальних мереж для фандрейзингу.</p> <p>2. CRM-системи для управління стосунками з донорами.</p> <p>3. Інтеграція платіжних систем для фандрейзингу.</p> <p>4. Аналітика та Big Data для ефективного збору коштів.</p> <p>5. Персоналізований підхід до донора за допомогою цифрових інструментів.</p>	<p>1. Використання соціальних мереж для ефективного фандрейзингу.</p> <p>2. Роль CRM-систем у фандрейзингових кампаніях.</p> <p>3. Інтеграція платіжних систем у фандрейзингові платформи.</p> <p>4. Використання Big Data для покращення результатів збору коштів.</p> <p>5. Аналітика та моніторинг результатів онлайн-фандрейзингу.</p> <p>6. Створення персоналізованих кампаній для залучення донорів.</p> <ul style="list-style-type: none"> Розробити рекламну кампанію у соціальних мережах для фандрейзингового проекту. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 7. Психологія донорства: мотивація та залучення</p> <p>1. Основні мотиви донорів: філантропія, особистий інтерес, соціальний статус.</p> <p>2. Праця з великими донорами (Major Donors) та їх мотивацією.</p> <p>3. Психологічні бар'єри у донорстві та як їх подолати.</p> <p>4. Створення довгострокових відносин з донорами.</p> <p>5. Соціальні та емоційні фактори, що впливають на рішення донорів.</p>	<p>1. Основні особливості донорства.</p> <p>2. Особливості філантропії.</p> <p>3. Великі донори: особливості та підходи.</p> <p>4. Психологічні особливості у донорстві.</p> <p>5. Формування довгострокових відносин з донорами.</p> <p>6. Соціальні фактори, що впливають на рішення про пожертви.</p> <p>7. Вплив емоційних чинників на мотивацію донорів.</p> <ul style="list-style-type: none"> Розробити сегментацію донорів на основі їхніх мотивів для конкретної кампанії. Підготувати стратегію роботи з великими донорами для соціального проєкту. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проєктів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проєктів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб./ О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>

<p>Тема 8. Управління фандрейзинговою командою</p> <p>1. Структура фандрейзингової команди: ролі та обов'язки.</p> <p>2. Лідерство у фандрейзингових кампаніях.</p> <p>3. Мотивація та навчання команди фандрейзерів.</p> <p>4. Управління конфліктами та координація в команді.</p> <p>5. Розподіл обов'язків та побудова комунікації всередині команди.</p>	<p>1. Структура фандрейзингової команди та ролі кожного члена.</p> <p>2. Лідерські навички для ефективного управління командою.</p> <p>3. Методи мотивації фандрейзерів.</p> <p>4. Стратегії управління конфліктами всередині команди.</p> <p>5. Важливість координації та комунікації у фандрейзинговій команді.</p> <p>6. Планування та розподіл обов'язків у команді.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Створити організаційну структуру фандрейзингової команди для кампанії великого проекту. • Розробити програму навчання для нових членів фандрейзингової команди. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p>
<p>Тема 9. Міжнародний фандрейзинг та краудфандинг</p> <p>1. Особливості міжнародних фандрейзингових кампаній.</p> <p>2. Правові та культурні аспекти міжнародного фандрейзингу.</p> <p>3. Пошук міжнародних донорів та грантових організацій.</p> <p>4. Специфіка проведення краудфандингу на глобальних платформах.</p> <p>5. Виклики і можливості при виході на міжнародний ринок фандрейзингу.</p>	<p>1. Методи пошуку міжнародних донорів та грантових організацій.</p> <p>2. Використання глобальних краудфандингових платформ.</p> <p>3. Приклади успішних міжнародних фандрейзингових проектів.</p> <p>4. Благодійність і фандрейзинг: зарубіжний досвід.</p> <p>5. Досвід та місце фандрайзингу в США.</p> <p>6. Коротка характеристика фандрайзингової діяльності в Ірландії, Австралії, Новій Зеландії.</p> <p>7. Коротка характеристика фандрайзингової діяльності в Великобританії</p> <ul style="list-style-type: none"> • Розробити план міжнародної фандрейзингової кампанії для некомерційної організації. • Провести аналіз правових аспектів міжнародного фандрейзингу в декількох країнах. 	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проектів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
<p>Тема 10. Оцінка ефективності фандрейзингових кампаній</p>	<p>1. Вивчення різних методів оцінки ефективності фандрейзингових заходів (наприклад, ROI, ROE) та їх застосування на практиці.</p>	<p>1. Теслюк С. А. Фандрайзинг та реалізація проектів: конспект лекцій (електронне видання). Луцьк: Волинський</p>

<p>1. Фандрейзингові проекти, етапи, особливості.</p> <p>2. Важливість прозорості та звітності для успішної кампанії.</p> <p>3. Аналіз фінансових та нефінансових результатів кампанії.</p> <p>4. Поліпшення стратегії на основі результатів оцінки.</p>	<p>2. Оцінка впливу на різні категорії донорів: як вони реагують на прозорість та звітність кампанії.</p> <p>3. Дослідження найкращих світових практик прозорості у фандрейзингових кампаніях та їх адаптація до локального контексту.</p> <p>4. Аналіз нефінансових показників успішності кампанії, таких як залучення нових волонтерів чи посилення бренду організації.</p> <p>5. Стратегії посткампанійного аналізу: як результати поточної кампанії можуть вплинути на майбутні фандрейзингові проекти.</p> <p>6. Вивчення етичних стандартів прозорості та звітності, що регулюють фандрейзингову діяльність на міжнародному рівні.</p> <p>• Розробка ключових показників ефективності (KPI) для фандрейзингової кампанії на основі наданих цілей та бюджету. Необхідно проаналізувати, як ці показники можуть допомогти у вимірюванні успіху кампанії.</p> <p>• Аналіз прозорості та звітності існуючої фандрейзингової кампанії. Оцінити, наскільки добре представлено фінансові результати і як це впливає на довіру донорів.</p> <p>• Проведення SWOT-аналізу результатів фандрейзингової кампанії, з метою виявлення її сильних та слабких сторін, а також можливостей для вдосконалення майбутніх кампаній.</p>	<p>національний університет імені Лесі Українки, 2022. 102 с.</p> <p>2. Управління проектами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу/ авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с.</p> <p>3. Фінансування екологічних проектів шляхом краудфандингу: правові аспекти та практика застосування : практ. посіб. / О. М. Шуміло; [за заг. ред. О. Кравченко] – Львів: Видавництво «Компанія "Манускрипт"», 2020. – 108 с.</p>
--	---	---

0. Засоби діагностики результатів навчання

Перелік питань для підсумкового контролю:

1. Сутність фандрайзингу, його місце, роль та сфери застосування в сучасному світі.
2. Сутність основних понять фандрайзингу.
3. Суб'єкти фандрайзингової діяльності та їх коротка характеристика.
4. Благодійництво та основні його форми.

5. Сутність та зміст поняття «культивація» донорів.
6. Основні принципи фандрайзингу згідно Декларації етичних принципів в фандрайзингу.
7. Основні етичні стандарти, що регулюють фандрайзингову діяльність.
8. Завдання та напрямки фандрайзингової діяльності.
9. Класифікація донорів.
10. Мотивація та основні мотиваційні побудження донорів.
11. Риси професійного фандрайзера та їх характеристика.
12. Основний цикл роботи з донорами.
13. Рівні піраміди фандрайзингу та їх зміст.
14. Правила успішного фандрайзингу.
15. Помилки фандрайзингу, яких необхідно уникати при проведенні фандрайзингової діяльності.
16. Етапи становлення благодійності в Україні та їх коротка характеристика.
17. Досвід та місце фандрайзингу в США.
18. Коротка характеристика фандрайзингової діяльності в Ірландії, Австралії, Новій Зеландії.
19. Світовий рейтинг благодійності. Коротка характеристика фандрайзингової діяльності в Великобританії.
20. Можливості фандрайзингу в мережі Інтернет.
21. PR технології в фандрайзинговій діяльності.
22. Нормативно-правові основи фандрайзингу.
23. Основні положення Закону України «Про благодійність та благодійні організації».
24. Роль Закону України «Про волонтерство». Його короткий аналіз.
25. Роль фандрайзингу в діяльності неприбуткових підприємств.
26. Сутність та коротка характеристика організацій громадянського суспільства.
27. Види ресурсів, що використовуються у фандрайзинговій діяльності та їх приклади.
28. Основні джерела фінансування фандрайзингової діяльності, їх характеристика.
29. Категорії донорів та притаманні їм ресурси.
30. Волонтери та їх роль у фандрайзингу.
31. Головні форми фандрайзингової діяльності та їх особливості.
32. Інструменти фандрайзингу та їх характеристика.
33. Умови вибору інструментів фандрайзингу.
34. Фонд та класифікація фондів.
35. Типи, за якими доцільно здійснювати пошук фондів.
36. Типи програм, що підтримують фонди. Форми фінансування.
37. Грант та його типи.

38. Види грантів.
39. Переваги та недоліки грантів.
40. Основні кроки фокусування зусиль фандрайзера.
41. Інформаційні джерела нв пошук грантів.
42. Етапи фандрайзингу та їх складові.
43. Прийоми фандрайзингу: таблиця діапазону пожертв, решітка пожертв, матриця зв'язку.
44. Етапи визначення потреб та проблем.
45. Методи вивчення потреб та їх коротка характеристика.
46. Цільова група, класифікація цільових груп.
47. Мета проекту та основні правила її формулювання.
48. Завдання проекту та критерії їх відповідності меті. Вимоги до завдань проекту.
49. Визначення методів та етапів досягнення мети та завдань проекту.
50. Очікувані результати проекту та формування їх рівнів.
51. Кількісні та якісні показники проекту, необхідність їх застосування.
52. Логічна схема проекту. Робочий план проекту.
53. Інструменти оцінки проекту.
54. Стратегії поліпшення самодостатності неприбуткових організацій.
55. Спонсорський пакет та характеристика його складових.
56. Лист-запит та його структура.
57. Повна типова заявка та її складові частини.
58. Супровідна документація підтримки заявки.
59. Сутність краудфандингу та його роль у сучасній економіці.
60. Основні моделі краудфандингу: пожертви, винагороди, інвестиції.
61. Відмінності між фандрейзингом та краудфандингом.
62. Історія розвитку краудфандингу.
63. Переваги та недоліки краудфандингу для бізнесу та некомерційних організацій.
64. Основні етапи організації краудфандингової кампанії.
65. Суб'єкти краудфандингової діяльності та їхня характеристика.
66. Типи краудфандингових платформ та їх особливості.
67. Порівняння платформ Kickstarter, Indiegogo та Patreon.
68. Вибір краудфандингової платформи: критерії та фактори.
69. Роль соціальних мереж у краудфандингових кампаніях.
70. Методи залучення аудиторії до краудфандингових проєктів.
71. Психологія донорів у краудфандингу: мотиви та очікування.
72. Стратегії взаємодії з донорами та інвесторами.
73. Ключові показники ефективності краудфандингової кампанії (KPI).

74. Використання відео та мультимедіа для просування краудфандингових проєктів.

75. Управління краудфандинговою кампанією: планування та моніторинг.

76. Інноваційні методи просування краудфандингових кампаній.

77. Види винагород для учасників краудфандингових проєктів.

78. Роль співтовариства у успішному проведенні краудфандингової кампанії.

79. Сегментація аудиторії в краудфандингових кампаніях.

80. Основні правові аспекти краудфандингу.

81. Податкові пільги для учасників краудфандингових проєктів.

82. Етичні аспекти краудфандингу та прозорість звітності.

83. Фінансові ризики у краудфандингових кампаніях.

84. Оцінка успішності краудфандингових проєктів.

85. Питання захисту інтелектуальної власності в краудфандингу.

86. Роль краудфандингу у стартапах та інноваціях.

87. Використання краудфандингу для соціальних та екологічних проєктів.

88. Краудфандинг як інструмент для запуску творчих проєктів.

89. Специфіка роботи з донорами у міжнародних краудфандингових кампаніях.

90. Вплив глобалізації на розвиток краудфандингу.

91. Тенденції та перспективи розвитку краудфандингу у світі.

92. Роль лідерства та командної роботи у краудфандингових проєктах.

93. Методи залучення мікроінвесторів у краудфандингові проєкти.

94. Краудлендинг як новий формат краудфандингу.

95. Вплив регуляторної політики на розвиток краудфандингових платформ.

96. Використання блокчейну у краудфандингових кампаніях.

97. Стратегії міжнародної краудфандингової діяльності.

98. Фінансова звітність та аудит краудфандингових проєктів.

99. Організація краудфандингових заходів та акцій.

100. Використання краудфандингу для соціальних інновацій.

0. Оцінювання

Правила набору балів – протягом курсу студент може набрати 100 балів, з яких до 60 балів набирається за рахунок виконання самостійних завдань та виступів на заняттях, і до 40 балів – на підсумковому контролі. Студенти допускаються до підсумкового контролю за умов набору протягом семестру не менше 35 балів.

Якщо студент набрав більше 90 балів, то за рішенням кафедри він може бути звільнений від іспиту.

По кожній темі можна набрати наступну максимальну кількість балів:

Теми	Максимальна оцінка на семінарському занятті для денної форми	Максимальна оцінка за СРС для денної форми навчання	Максимальна оцінка на семінарському занятті для заочної форми навчання	Максимальна оцінка за СРС для заочної форми навчання
1	2	4	10	4
2	2	4		4
3	2	4		4
4	2	4		4
5	2	4		4
6	2	4	10	4
7	2	4		4
8	2	4		4
9	2	4		4
10	2	4		4
Підсумок	20	40	20	40
Залік	40		40	

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	відмінно	A	відмінне виконання
82-89	добре	B	вище середнього рівня
75-81		C	загалом хороша робота
67-74		D	непогано
60-66	задовільно	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
35-59	незадовільно	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	незадовільно	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу

1. Завдання на самостійну роботу студентів, як індивідуальні, так і загальні, мають бути здані у вказаний час: на відповідному семінарському занятті чи у зазначений термін в Гугл-класі. В разі несвоєчасного виконання завдання на автора (групу авторів) накладається штраф балів залежно від строку запізнення.
2. Під час дискусії та під час представлення групових робіт участь у ній обов'язкова для всіх членів групи. Необхідно вміти не лише виконати поставлене завдання, а й обґрунтувати його, пояснити особливості та висновки. Окрім того, участь у дискусії беруть як викладач, так і інші студенти академічної групи.
3. Самостійна домашня робота є обов'язковою для всіх студентів. Студенти виконують її в об'ємі, необхідному для набрання достатньої кількості балів.
4. Студентам рекомендується вести зошит з підготовки до занять, у який заносяться основні позиції лекційного заняття та представлено конспекти рекомендованих першоджерел з тем, питань, що виносяться на семінарські заняття. Представлений у зошиті матеріал має бути чітко структурований відповідно до питань, які розглядаються на семінарі.
5. Поведінка на заняттях регламентується загальними правилами поведіння в учбових закладах та соціальними нормами взаємодії (не дозволяється застосовувати нецензурну лексику, перебивати викладача та одногрупників, самостійно без дозволу пересуватися по аудиторії, розмовляти під час занять по мобільному телефону або спілкуватися в соцмережах).
6. Консультативну допомогу здобувачі вищої освіти можуть отримати у науково-педагогічних працівника кафедри економіки та підприємництва, який безпосередньо проводить заняття, або звернувшись з письмовим запитом на електронну пошту за адресою: dekanat@kibit.edu.ua