

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-79-34>

УДК 378.014.5:005.8

ФАНДРЕЙЗИНГ ТА УЧАСТЬ У ГРАНТОВИХ ПРОГРАМАХ ЯК СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

FUNDRAISING AND PARTICIPATION IN GRANT PROGRAMS AS COMPONENTS OF FINANCIAL SUSTAINABILITY OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Литвин Любов Мирославівнакандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира ГнатюкаORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3850-6587>**Григорук Анатолій Ананійович**кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира ГнатюкаORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4200-4440>**Шуман Володимир Юрійович**аспірант,
Державна навчально-наукова установа
«Академія фінансового управління»
ORCID: <https://orcid.org/0009-0004-9811-5742>**Lytvyn Lyubov, Hryhoruk Anatoliy**

Ternopil Volodymyr Hnatiuk National Pedagogical University

Shuman Volodymyr

SESE "The Academy of Financial Management"

Стаття присвячена дослідженню фандрейзингу та участі закладів вищої освіти (ЗВО) у грантових програмах як ключових інструментів диверсифікації фінансових джерел і забезпечення їхньої довгострокової фінансової стійкості в умовах обмеженого бюджетного фінансування. Дослідження виявило, що фандрейзинг у ЗВО функціонує як системна взаємодія з трьома групами інвесторів (випускники, бізнес-партнери, благодійні фонди), сприяючи не лише залученню ресурсів, але й створенню партнерських мереж для модернізації інфраструктури та інтернаціоналізації. Науковим внеском є запропонована модель вибору стратегії фандрейзингу та класифікація донорів за потенціалом співпраці, які інтегрують грантову активність у багатокомпонентне середовище фінансування. Запропонований алгоритм визначення точки гарантованого прибутку для оцінювання економічної доцільності використання комбінованих джерел фінансування ЗВО.

Ключові слова: фандрейзинг, грантові програми, фінансова стійкість, заклади вищої освіти, ендаумент-фонди, стратегічний розвиток.

The article is devoted to the study of fundraising and the participation of higher education institutions (HEIs) in grant programs as key instruments for diversifying financial sources and ensuring their long-term financial stability under conditions of limited budgetary funding. The aim of the study is to substantiate the role of fundraising tools and grant opportunities in shaping sustainable foundations of HEIs' financial resilience, with a focus on analyzing fundraising practices, synergy with market instruments, and the development of recommendations for integrating these mechanisms into financial strategies. To achieve this aim, the research applies theoretical analysis of academic literature on fundraising in the educational sector, including works by domestic and foreign scholars, as well as systematization of models of financial support for higher education across different countries. The research methods encompass modeling of organizational and economic processes, development of classification schemes, and



mathematical formalization of managerial accounting, particularly through the calculation of the break-even point and the guaranteed profit point. The study revealed that fundraising in HEIs functions as a systemic interaction with three groups of investors, contributing not only to the attraction of resources but also to the creation of partnership networks for infrastructure modernization and internationalization. The scientific contribution lies in the proposed model for selecting a fundraising strategy and in the classification of donors according to cooperation potential, which integrates grant activity into a multicomponent financing environment. The proposed algorithm for determining the guaranteed profit point enables the evaluation of the economic feasibility of using combined sources of HEI financing, taking into account marginal income and expenditures while forming financial reserves for strategic development. Prospects for further research include testing the developed models on data from specific Ukrainian HEIs to verify the effectiveness of the algorithms under real-world conditions.

Keywords: fundraising, grant programs, financial stability, higher education institutions, endowment funds, strategic development.

Постановка проблеми. Реалії функціонування системи вищої освіти виділяють проблему існування фінансової стійкості закладів вищої освіти (ЗВО). Це зумовлено комплексом чинників, серед яких провідне місце посідає перманентне зростання потреби у ресурсному забезпеченні якісного освітнього процесу, демографічна криза, яка призвела до скорочення наборів студентів і відповідне зменшення бюджетного фінансування, стійка необхідність модернізації матеріально-технічної бази, імплементація інноваційних технологій та бажана інтенсифікація науково-дослідницької діяльності [10, с. 16]. Традиційні бюджетні джерела фінансування, які надходять до ЗВО, переважно забезпечують покриття виключно базових операційних витрат, залишаючи поза межами фінансової підтримки стратегічні завдання розвитку, зокрема інтернаціоналізацію освітньої діяльності, цифрову трансформацію інфраструктури та підвищення інституційної конкурентоспроможності. За таких умов актуалізується значущість використання позабюджетних механізмів фінансового забезпечення, серед яких виділяється інструмент фандрейзингу та грантових програм. Саме вони можуть допомогти створювати для ЗВО можливості диверсифікації фінансових потоків, та налагоджувати міцні стратегічні союзи із представниками бізнес-сектору, громадськими організаціями та міжнародними донорськими фондами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фандрейзингу як компонента підвищення рівня фінансової автономії для ЗВО знайшло відображення у науковому доробку, в якому варто виокремити праці Ільченко В. М., Кубай Д. В., Пістунова В. О. [3], Флемінг Г. та ін. [13], де говориться про те, що фандрейтинг в системі освіти не становить самостійної цінності, а функціонує як засіб втілення інституційної місії, стратегічних пріо-

ритетів та ціннісних настанов закладів освіти. Також підкреслюється, що способи й форми ресурсного забезпечення зумовлюються специфічними завданнями університету, характером його освітніх та науково-дослідних ініціатив, а також ступенем інкорпорованості в систему соціально-економічної взаємодії.

Окремі дослідники, зокрема Бержанір І. [1], Петруха Н., Клименко К., Петруха С. [11], трактують фандрейтинг у широкій інтерпретації як діяльність із пошуку фінансових, кадрових та матеріально-технічних ресурсів для організаційного функціонування, тоді як у вузькому розумінні – як процес мобілізації коштів з альтернативних джерел через налагодження комунікації з інвесторами та донорами, що сприяє створенню стійких фінансових резервів. Наукові розвідки Пасічного Р. та ін. [17] зосереджені на експлікації сутнісних характеристик і функціонального навантаження фандрейзингової діяльності, ідентифікації її фазових послідовностей та операційних механізмів. Водночас Малюхов О. [9], Мадео Е. [14] фокусуються на аналізі моделей фінансового забезпечення вищої освіти в різних державах, що уможливорює формування компаративної методології оцінювання ефективності грантової активності та впровадження фандрейзингу. У межах української наукової школи найбільш значущими є напрацювання Кобушко Я., Майборода О. [5], Кузьменко Ю. А., Валюкевич Т., Шевченко І. [6], у яких аргументовано потенціал застосування фандрейзингу для диверсифікації джерел фінансування та входження закладів до глобального освітнього середовища.

Систематизація проаналізованих наукових джерел свідчить, що незважаючи на інтенсивне вивчення фандрейзингу та грантових взаємодій, організаційно-економічні основи їх включення до фінансових стратегій ЗВО висвітлені недостатньо повно, що обґрунтовує необхідність подальших наукових розвідок

у площині систематизації практичного інструментарію та адаптації досвіду до умов функціонування вітчизняної освітньої системи.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – провести дослідження ролі фандрейзингу й грантових пропозицій для ЗВО у формуванні сталих засад їхньої фінансової стійкості і диверсифікації джерел фінансування.

Завдання дослідження:

- проаналізувати практику залучення ЗВО до грантових програм і моделі фандрейзингу, та визначити їх вплив на забезпечення власної фінансової незалежності;
- обґрунтувати доцільність синергетичного поєднання фандрейзингу і інструментів фінансового ринку в рамках комплексної моделі фінансового забезпечення ЗВО;
- сформулювати рекомендації щодо вдосконалення організаційно-економічних механізмів інтеграції фандрейзингу та грантових програм у фінансові стратегії ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фандрейзинг, який у світовій практиці трактується як цілеспрямований і систематичний процес залучення фінансових та матеріальних ресурсів, у сфері вищої освіти розглядається не лише як механізм пошуку коштів для підтримки функціонування закладу, а й як стратегічний інструмент забезпечення його довгострокової фінансової стійкості та розвитку. Доповненням до фандрейзингової діяльності стає і участь у грантових програмах, що вимагає від університетів та їхніх колективів не лише спеціальної підготовки у сфері проектного менеджменту, але й вміння обирати актуальні напрями досліджень, формувати конкурентоспроможні ідеї та адаптувати їх до вимог міжнародних і національних донорів [12, с. 885]. Таким чином, ЗВО починають виступати специфічними учасниками ринкових відносин, які, з одного боку, у повній мірі відчують на собі дію ринкових законів, але водночас суттєво обмежені у використанні ринкових механізмів залучення фінансових ресурсів (рис. 1).

Фандрейзинг у контексті діяльності закладів вищої освіти можна розглядати як цілісну систему економічних і соціальних відносин, що формуються між університетом, його випускниками, бізнес-структурами, благодійними фондами та державними інституціями, яка полягає у цілеспрямованому залученні додаткових фінансових і матеріальних ресурсів для забезпечення стабільності й розвитку освітнього закладу, причому важливо підкрес-

лити, що на відміну від традиційної благодійності, фандрейзинг орієнтується не лише на безповоротну передачу коштів, а й на створення довгострокових партнерських відносин, які базуються на взаємній вигоді й урахуванні інтересів усіх сторін [3, с. 215].

Така взаємодія дозволяє інвесторам чи донорам реалізувати власні стратегічні, економічні або соціальні цілі, зокрема для комерційних компаній це може бути забезпечення кваліфікованими кадрами, створення позитивного іміджу або ж демонстрація соціальної відповідальності, тоді як для університету результатом стає фінансова стійкість, модернізація інфраструктури й інтеграція у міжнародний освітній простір [8].

Практика засвідчує, що успіх фандрейзингу та грантових програм у вищій освіті безпосередньо залежить від уміння налагоджувати ефективні комунікації з донорами та партнерами, формувати унікальні пропозиції цінності для кожної групи інвесторів і демонструвати прозорість у використанні ресурсів. Першу групу інвесторів становлять випускники університетів, для яких співпраця з «рідним» закладом має як особистісне, так і професійне значення: на початковому етапі після закінчення навчання вони зацікавлені у підтримці з боку університету у працевлаштуванні й плануванні кар'єри, тоді як у подальшому для них важливим є статус належності до престижного кола випускників, можливість налагоджувати професійні контакти та брати участь у формуванні іміджу закладу [18, с. 291]. Саме ця група часто стає базою для формування ендаумент-фондів, стипендійних програм і цільових пожертвувань тощо.

Другою групою виступають великі регіональні компанії, роботодавці й бізнес-партнери університетів, які зацікавлені у стабільному доступі до кваліфікованих молодих фахівців, адаптованих під вимоги сучасного ринку праці. Їхня взаємодія з університетом може проявлятися не лише у фінансовій підтримці, а й у створенні центрів кар'єрного розвитку, організації виробничих практик, відкритті магістерських програм спільного спрямування, коригуванні навчальних планів відповідно до потреб ринку, формуванні кадрових резервів та укладенні угод про цільову підготовку спеціалістів. У результаті заклад освіти стає ключовим партнером у сфері підвищення кваліфікації, перепідготовки кадрів і впровадження інноваційних освітніх практик, що суттєво підсилює його конкурентні позиції [7, с. 118–119].

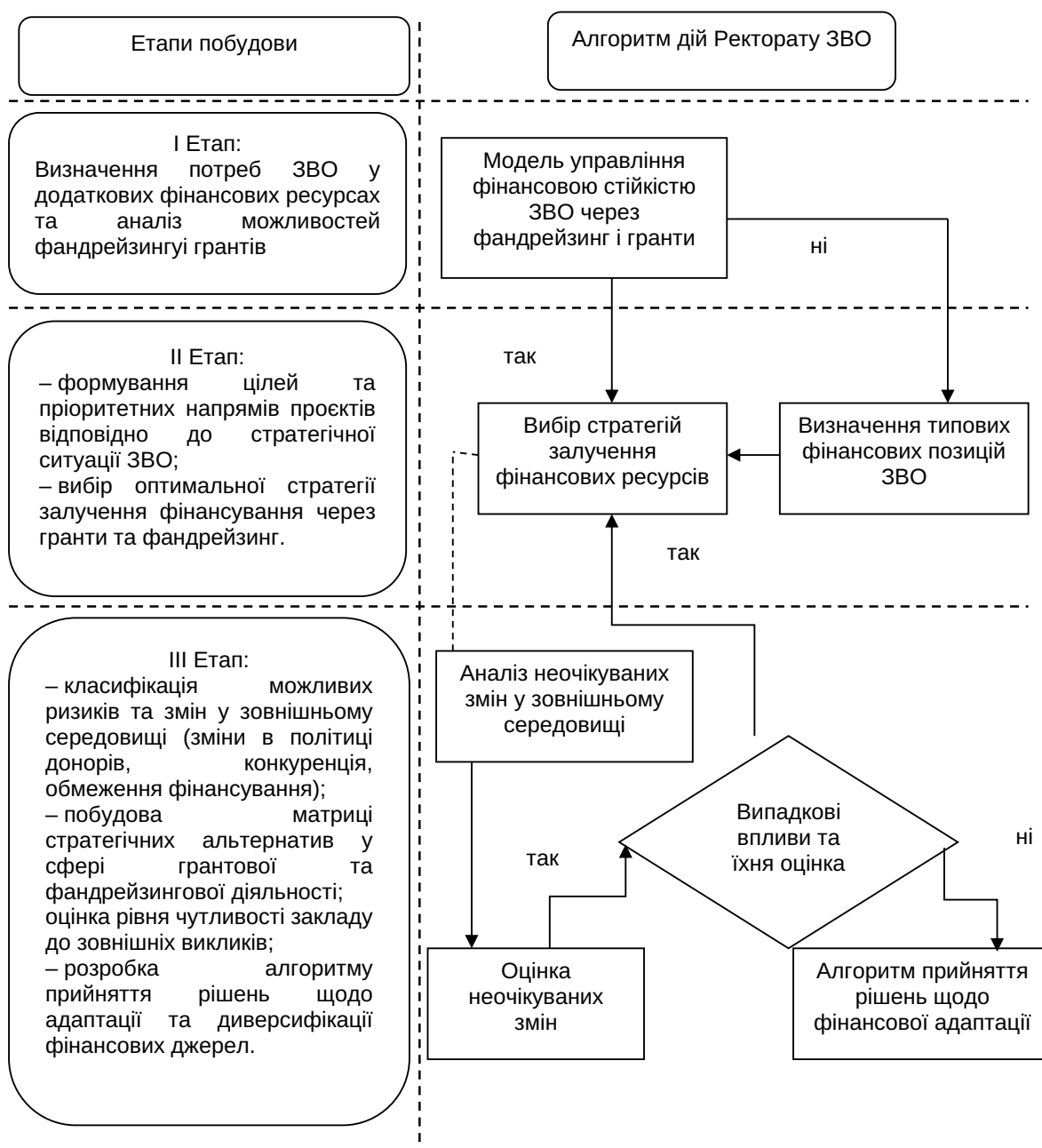


Рис. 1. Рівнева модель вибору стратегії фандрейзингу та участі у грантових програмах для ЗВО

Джерело: сформовано авторами

Третьою групою донорів є благодійні фонди та регіональні органи влади, які сприяють реалізації наукових і соціальних проєктів університетів, підтримують студентів і молодих науковців, а також часто долучаються до формування регіональних інноваційних кластерів через фінансування діяльності бізнес-інкубаторів, технопарків чи центрів трансферу технологій (рис. 2).

Управління капіталом, що акумулюється університетами завдяки фандрейзинговій

діяльності та ендаумент-фондам, здійснюється через створення спеціалізованих структур або керуючих компаній, завданням яких є розумне поєднання стратегій залучення коштів із можливостями фінансового ринку [16, с. 126]. Для проведення оцінювання економічної доцільності фандрейзингових і грантових програм доцільним є використання класичного інструментарію управлінського обліку та фінансового менеджменту, це аналіз беззбитковості. Хоча цей метод спочатку

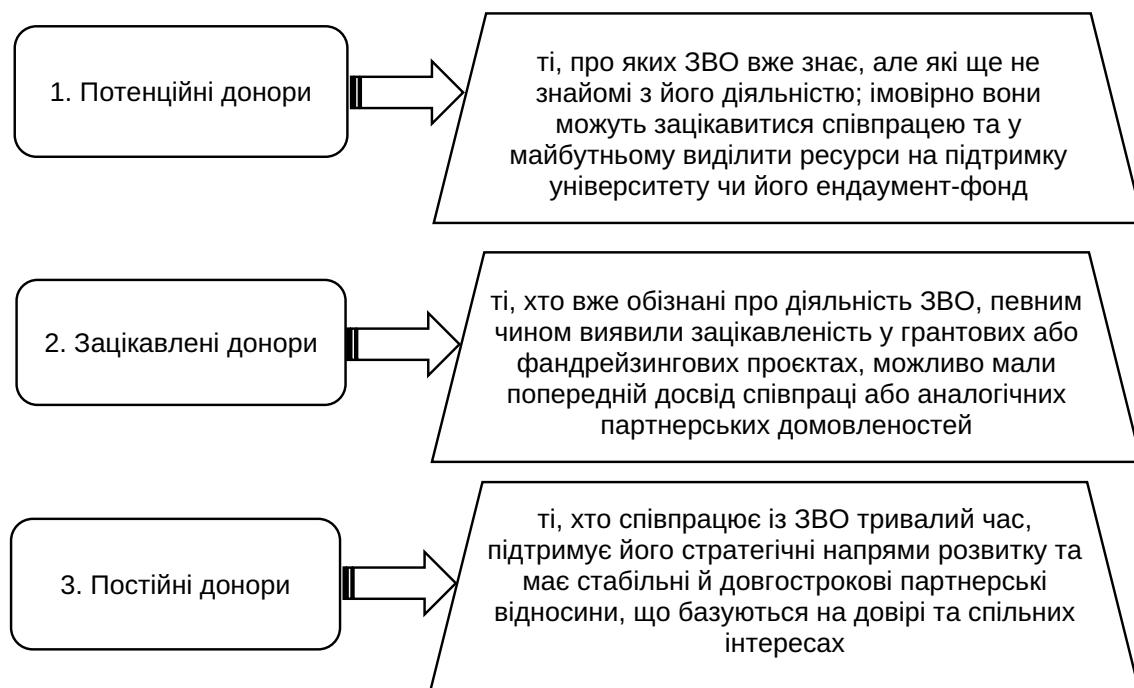


Рис. 2. Класифікація інвесторів та донорів для цілей фандрейзингу і грантових програм у ЗВО (ознака класифікації – потенціал співпраці)

Джерело: сформовано авторами

створювався для потреб комерційних підприємств, сьогодні він активно застосовується й у сфері неприбуткових організацій, зокрема закладів вищої освіти, які прагнуть ефективно управляти отриманими ресурсами [15]. Базовим показником аналізу беззбитковості є точка нульового прибутку, яка показує, який обсяг залучених ресурсів дозволяє покрити всі постійні витрати без отримання збитків [2, с. 764]. Найбільш зручна формула розрахунку цього показника така:

$$V = \frac{A}{p - b} \quad (1)$$

де:

V – точка нульового прибутку в натуральних одиницях (кількість студентів, обсяг залучених коштів тощо);

A – рівень постійних витрат закладу;

p – середня дохідність від одиниці залучених ресурсів;

b – змінні витрати, пов'язані з використанням цих ресурсів.

Для формування коректної оцінки доцільно використовувати багатофакторну модель. Узагальнена формула для оцінювання точки беззбитковості у випадку поєднання фандрейзингу, грантової діяльності та ринкових інструментів може бути представлена у форматі:

$$V = \frac{A}{p - \sum_{i=1}^n c_i \cdot q_i} \quad (2)$$

де:

A – сукупні постійні витрати керуючої компанії чи університету;

p – запланована середня дохідність акумульованих ресурсів у межах комбінованого механізму фінансування;

c_i – вартість i -го джерела залучених ресурсів (наприклад, вартість обслуговування позикових коштів або адміністративні витрати на підготовку грантової заявки);

q_i – частка i -го джерела у загальній структурі фінансування;

n – кількість різних джерел фінансування.

Модель вміє оцінювати наскільки поєднання безповоротних надходжень (фандрейзинг, гранти, ендаументи) впливає на фінансову стійкість ЗВО. Водночас для того щоб фінансова стратегія ЗВО мала практичний результат, недостатньо орієнтуватися на «точку беззбитковості», яка лише показує, при якому рівні фінансування заклад покриває свої витрати, а потрібен вихід на більш визначений показник – точку гарантованого прибутку, що передбачає формування певної суми фінансового надлишку, котра може бути спрямована на реалізацію інноваційних

проектів і інфраструктурних. Для розрахунку точки гарантованого прибутку доцільно брати наступну формулу:

$$ТГП = \frac{A + H}{\sum_{i=1}^n (p - c_i) \cdot q_i} \quad (3)$$

де:

$ТГП$ – точка гарантованого прибутку, яка визначає обсяг фінансових ресурсів, необхідних для покриття витрат і формування гарантованого залишку;

A – сукупні постійні витрати університету або керуючої компанії ендаумент-фонду;

H – необхідна величина гарантованого прибутку, яка закладається у фінансово-господарський план університету як джерело фінансування стратегічних завдань;

p – планова дохідність ресурсів, залучених у межах фандрейзингу, грантових програм та інвестиційних інструментів;

c_i – витрати, пов'язані з використанням i -го джерела фінансування (наприклад, адміністративні витрати на підготовку грантових заявок, трансакційні витрати при роботі з донорами);

q_i – частка i -го джерела у загальній структурі фінансування;

n – кількість джерел фінансування.

На відміну від точки беззбитковості, яка орієнтується виключно на покриття витрат, точка гарантованого прибутку враховує також створення додаткового фінансового резерву, що буде у нагоді для ЗВО при розширенні поля стратегічного залучення зовнішнього фінансування (табл. 1) [4, с. 129].

Наведений алгоритм підходить для однофакторного аналізу, однак сучасні ЗВО діють у багатокомпонентному середовищі, де джерела фінансування різноманітні та поєднують як класичний фандрейзинг, так і грантові надходження, ендаумент-фонди, партнерські внески бізнесу та інші інструменти фінансового ринку.

Висновки. У процесі дослідження встановлено, що фандрейзинг та грантові програми можуть кваліфікуватися виключно як додаткові джерела фінансового забезпечення ЗВО, оскільки вони стають критично важливим компонентом формування їхньої довгострокової фінансової стійкості. Було показано, що фінансова стійкість проявляється у спроможності зазначених інституцій не лише здійснювати покриття поточних операційних витрат, а й формувати фінансові резерви для реалізації стратегічних ініціатив розвитку, модернізації інфраструктурного забезпечення, імплементації інноваційних рішень в діяльності ЗВО.

Проведене дослідження засвідчило, що ефективність фандрейзингу та грантової активності у ЗВО перебуває у прямій залежності від наявності системних комунікацій з донорами та інвесторами. Серед ключових груп стейкхолдерів виокремлено випускників, регіональні бізнес-структури, благодійні фонди та державні інституції, кожна з яких характеризується специфічними інтересами та цілями взаємодії. ЗВО отримують можливість не лише залучати додаткові фінансові ресурси, а й забезпечувати формування довгострокових партнерських відносин, що ґрун-

Таблиця 1

Етапи визначення точки гарантованого прибутку для ЗВО

Етап	Найменування показника	Значення показника
I етап	Постійні витрати ЗВО	30000000 грн.
	Планова дохідність залучених ресурсів (p)	16 %
	Вартість використання ресурсу C_1	0 %
	Вартість використання ресурсу C_2	6 %
	Вартість використання ресурсу C_3	7 %
II етап	Маржинальний дохід від ресурсу C_1 : $(p - c_1) \times q_1$	0,053
	Маржинальний дохід від ресурсу C_2 : $(p - c_2) \times q_2$	0,014
	Маржинальний дохід від ресурсу C_3 : $(p - c_3) \times q_3$	0,047
III етап	Розрахунок точки гарантованого прибутку (використати формулу (3)).	30000000 грн. (за умови $H=2000000H$)

Джерело: сформовано авторами

туються на принципах взаємної вигоди, транспарентності та довіри.

Здійснено узагальнення, яке підтвердило, що використання багатофакторних моделей аналізу беззбитковості та точки гарантованого прибутку, що враховують диверсифіковане поєднання різних джерел фінансування: грантових коштів, благодійних внесків, партнерських контрибуцій, доходів від фінансових

інструментів, що уможливило для здійснення раціонального фінансового планування. Надані пропозиції сформували шлях для визначення критичного обсягу залучених ресурсів, необхідний для покриття витрат та формування адекватного резервного фонду, а також адаптації інституційної діяльності ЗВО до динамічних трансформацій зовнішнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Бержанір І. А. Фандрейзинг як інструмент фінансування закладів вищої освіти. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. № 12 (18). С. 18–25. DOI: 10.52058/2786-6300-2023-12(18)-18-25
2. Демченко Т. А. Фандрейзинг як засіб залучення грошових коштів в підприємницькій діяльності та відображення їх в обліку. *Наукові перспективи*. 2024. № 6 (34). С. 757–769. DOI: 10.52058/2708-7530-2024-6(34)-757-769
3. Ільченко В. М., Кубай Д. В., Пістунова В. О. Ефективні інструменти та стратегії залучення фінансування через фандрайзинг та грантрайтинг: від ідеї до реалізації. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2 (49). С. 213–217. DOI: 10.32782/2308-1988/2024-49-33
4. Каліна К. Є., Недря К. М., Рибалко Л. С., Трубавіна І. М. Поняття про теоретико-методологічні основи застосування грантів і здійснення фандрайзингової діяльності для українських науковців у сфері педагогіки. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2022. № 58. С. 123–134. DOI: 10.34142/2312-1548.2022.58.12
5. Кобушко Я. В., Майборода О. В. Фандрайзинг як інструмент фінансування закладів вищої освіти. *Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка»*. 2020. № 1. С. 132–140. DOI: 10.21272/1817-9215.2020.1-14
6. Кузьменко Ю. А., Валюкевич Т. В., Шевченко І. Ю. Грантова діяльність та фандрейзинг закладів вищої освіти. *Наука і техніка сьогодні*. 2023. № 7 (21). С. 373–382. DOI: 10.52058/2786-6025-2023-7(21)-373-382
7. Македон В. В. *Міжнародні стратегічні альянси компаній: монографія*. Дніпропетровськ: ДУЕП, 2010. 304 с.
8. Македон В. В., Ільченко Н. О. Кон'юнктура світового ринку ІТ-послуг в умовах економіки 4.0. *Ефективна економіка*. 2021. № 1. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.1.8.
9. Малюхов О. Фандрайзинг в умовах воєнного стану в Україні: теоретичні аспекти. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 7 (35). С. 155-168. DOI: 10.52058/2786-5274-2024-7(35)-155-168
10. Марчук І. П., Тріпак М. М., Петруха С. В., Лаврук О. В., Тимків А. О. Інклюзивність контингенту здобувачів як елемент формульного фінансування закладів вищої освіти. *Інклюзія і суспільство*. 2023. № 3. С. 12–19. DOI: <https://doi.org/10.32782/2787-5137-2023-3-2>
11. Петруха Н., Клименко К., Петруха С. Українська незламність – стійкість державних фінансів в умовах війни. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2024. № 3. С. 56–72. DOI: <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-75-56-72>
12. Соколова А. М. «Сутність та роль фандрайзингу в сучасних реаліях України». *Наукові перспективи*. 2024. № 12 (54). С. 883–897. DOI: 10.52058/2708-7530-2024-12(54)-883-897
13. Fleming G. C., Cobb S. A., Watson D., Boklage A., Borrego M., Contreras L., Julien C. Seed Grant Programs to Promote Community Transformation in Higher Education Institutions. *Education Sciences*. 2024. 14 (10). 1121. DOI: 10.3390/educsci14101121
14. Madeo E. Fundraising in the Higher Education Context: A Topical and Theoretical Literature Review. *Education, Society and Human Studies*. 2022. Vol. 3. No 2. P. 1–22. DOI: 10.22158/eshs.v3n2p1
15. Makedon V., Kostyshyna T., Tuzhykina O., Stepanova L., Filippov V. Ensuring the efficiency of integration processes in the international corporate sector on the basis of strategic management. *Academy of Strategic Management Journal*. 2019. Volume 18. Special Issue 1. URL: <https://www.abacademies.org/articles/Ensuring-the-efficiency-of-integration-processes-in-the-international-corporate-sector-on-the-basis-of-strategic-management-1939-6104-18-SI-1-452.pdf>
16. Pajak K., Omelyanenko V., Makedon V., Shevchenko V., Ovcharenko I. Raising the level of financial security of the enterprise based on the basic risks differentiation. *Journal of Security and Sustainability Issues*. 2020. No 10(1). P. 115–130. [https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1\(9\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1(9))

17. Pasichnyi R., Serhieiev V., Shevchenko S., Petrukha N., Hryvna B. Digital transformation of higher education as a driver of Ukraine's integration into the European educational space. *Cadernos De Educação Tecnologia E Sociedade*. 2024. Vol. 17. No. se4. P. 232–245. DOI: <https://doi.org/10.14571/brajets.v17.nse4.232-245>

18. Petrukha N., Petrukha S., Karashchenko V., Shuman V., Ptashchenko O. Financing the education and research sector in times of war. *Revista Eduweb*. 2024. No 18(4). P. 286–296. DOI: <https://doi.org/10.46502/issn.1856-7576/2024.18.04.19>

REFERENCES:

1. Berzhanir, I. A. (2023). Fandreizynh yak instrument finansuvannia zakladiv vyshchoi osvity [Fundraising as a tool for financing higher education institutions]. *Aktualni pytannia u suchasni nautsi – Current Issues in Modern Science*, 12(18), 18–25. [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12\(18\)-18-25](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-12(18)-18-25) (in Ukrainian)

2. Demchenko, T. A. (2024). Fandreizynh yak zasib zaluchennia hroshovykh koshtiv v pidpriemnytskii diialnosti ta vidobrazhennia yikh v obliku [Fundraising as a means of attracting funds in entrepreneurial activity and their accounting reflection]. *Naukovi perspektyvy – Scientific Perspectives*, 6(34), 757–769. [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-6\(34\)-757-769](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-6(34)-757-769) (in Ukrainian)

3. Ilchenko, V. M., Kubai, D. V., & Pistunova, V. O. (2024). Efektyvni instrumenty ta stratehii zaluchennia finansuvannia cherez fandreizynh ta hrantraitynh: vid idei do realizatsii [Effective tools and strategies for attracting funding through fundraising and grant writing: from idea to implementation]. *Stalyi rozvytok ekonomiky – Sustainable Economic Development*, 2(49), 213–217. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-33> (in Ukrainian)

4. Kalina, K. Ye., Nedria, K. M., Rybalko, L. S., & Trubavina, I. M. (2022). Poniattia pro teoretyko-metodolohichni osnovy zastosuvannia hrantiv i zdiisnennia fandraizynhovo diialnosti dlia ukraïnskykh naukovtsiv u sferi pedahohiky [Theoretical and methodological foundations of grants and fundraising activities for Ukrainian scholars in pedagogy]. *Zasoby navchalnoi ta naukovo-doslidnoi roboty – Means of Educational and Research Work*, 58, 123–134. <https://doi.org/10.34142/2312-1548.2022.58.12> (in Ukrainian)

5. Kobushko, Ya. V., & Maiboroda, O. V. (2020). Fandreizynh yak instrument finansuvannia zakladiv vyshchoi osvity [Fundraising as a tool for financing higher education institutions]. *Visnyk Sumskoho derzhavnoho universytetu. Seriiia "Ekonomika" – Bulletin of Sumy State University. Economics Series*, 1, 132–140. <https://doi.org/10.21272/1817-9215.2020.1-14> (in Ukrainian)

6. Kuzmenko, Yu. A., Valiukevych, T. V., & Shevchenko, I. Yu. (2023). Hrantova diialnist ta fandreizynh zakladiv vyshchoi osvity [Grant activities and fundraising of higher education institutions]. *Nauka i tekhnika sohodni – Science and Technology Today*, 7(21), 373–382. [https://doi.org/10.52058/2786-6025-2023-7\(21\)-373-382](https://doi.org/10.52058/2786-6025-2023-7(21)-373-382) (in Ukrainian)

7. Makedon, V. V. (2010). *Mizhnarodni stratehichni aliansy kompanii [International Strategic Alliances of Companies]*. Dnipropetrovsk: DUEP. (in Ukrainian)

8. Makedon, V. V., & Ilchenko, N. O. (2021). Koniunktura svitovoho rynku IT-poslugh v umovakh ekonomiky 4.0 [Conjuncture of the global IT services market in the conditions of Economy 4.0]. *Efektivna ekonomika – Efficient Economy*, 1. <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.8> (in Ukrainian)

9. Maliukhov, O. (2024). Fandreizynh v umovakh voïennoho stanu v Ukraini: teoretychni aspekty [Fundraising in martial law conditions in Ukraine: theoretical aspects]. *Naukovi innovatsii ta peredovi tekhnolohii – Scientific Innovations and Advanced Technologies*, 7(35), 155–168. [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-7\(35\)-155-168](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-7(35)-155-168) (in Ukrainian)

10. Marchuk, I. P., Tripak, M. M., Petrukha, S. V., Lavruk, O. V., & Tymkiv, A. O. (2023). Inkluzyvni kontyngentu zdobuvachiv yak element formulnoho finansuvannia zakladiv vyshchoi osvity [Inclusiveness of students as an element of formula funding for higher education institutions]. *Inkluziia i suspilstvo – Inclusion and Society*, 3, 12–19. <https://doi.org/10.32782/2787-5137-2023-3-2> (in Ukrainian)

11. Petrukha, N., Klymenko, K., & Petrukha, S. (2024). Ukraïnska nezlamnist – stiikist derzhavnykh finansiv v umovakh viiny [Ukrainian resilience – stability of public finances during wartime]. *Vcheni zapysky Universytetu "KROK" – Scholarly Notes of KROK University*, 3, 56–72. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2024-75-56-72> (in Ukrainian)

12. Sokolova, A. M. (2024). Sutnist ta rol fandreizynhu v suchasnykh realiiakh Ukrainy [The essence and role of fundraising in the modern realities of Ukraine]. *Naukovi perspektyvy – Scientific Perspectives*, 12(54), 883–897. [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-12\(54\)-883-897](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2024-12(54)-883-897) (in Ukrainian)

13. Fleming, G. C., Cobb, S. A., Watson, D., Boklage, A., Borrego, M., Contreras, L., & Julien, C. (2024). Seed Grant Programs to Promote Community Transformation in Higher Education Institutions. *Education Sciences*, 14(10), 1121. <https://doi.org/10.3390/educsci14101121>

14. Madeo, E. (2022). Fundraising in the Higher Education Context: A Topical and Theoretical Literature Review. *Education, Society and Human Studies*, 3(2), 1–22. <https://doi.org/10.22158/eshs.v3n2p1>
15. Makedon, V., Kostyshyna, T., Tuzhykina, O., Stepanova, L., & Filippov, V. (2019). Ensuring the efficiency of integration processes in the international corporate sector on the basis of strategic management. *Academy of Strategic Management Journal*, 18(SI-1). <https://www.abacademies.org/articles/Ensuring-the-efficiency-of-integration-processes-in-the-international-corporate-sector-on-the-basis-of-strategic-management-1939-6104-18-SI-1-452.pdf>
16. Pajak, K., Omelyanenko, V., Makedon, V., Shevchenko, V., Ovcharenko, I. (2020). Raising the level of financial security of the enterprise based on the basic risks differentiation. *Journal of Security and Sustainability Issues*, 10 (1), 115–130. [https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1\(9\)](https://doi.org/10.9770/jssi.2020.10.1(9)). (in English).
17. Pasichnyi, R., Serhieiev, V., Shevchenko, S., Petrukha, N., & Hryvnak, B. (2024). Digital transformation of higher education as a driver of Ukraine's integration into the European educational space. *Cadernos De Educação Tecnologia E Sociedade*, 17(se4), 232–245. <https://doi.org/10.14571/brajets.v17.nse4.232-245>
18. Petrukha, N., Petrukha, S., Karashchenko, V., Shuman, V., & Ptashchenko, O. (2024). Financing the education and research sector in times of war. *Revista Eduweb*, 18(4), 286–296. <https://doi.org/10.46502/issn.1856-7576/2024.18.04.19>