

Комаров Богдан Русланович
 (наук. керівник – канд. пед. наук, доцент Яворська Т. М.)
 Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

ФАНДРАЙЗИНГ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ПОШУКУ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ДОДАТКОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСВІТУ

Для багатьох країн світу інтелектуальний капітал залишається найціннішим ресурсом, що визначає головні тенденції їх економічного зростання.

В Україні за результатами досліджень інтелектуальний потенціал країни має доволі високий рівень, водночас існує велика різниця між наявним інтелектуальним потенціалом та можливостями для його повної реалізації, що не дає перетворити його в готовий продукт. Таке явище спричинене складною економічною ситуацією, з якою стикається наша країна протягом свого існування.

Тому для реалізації творчих та інтелектуальних знань, здібностей, можливостей науковців, загалом талановитих людських ресурсів, вітчизняні і закордонні організації, фонди і установи можуть надавати підтримку та допомогу шляхом забезпечення їх необхідними ресурсами. Відтак актуальним сьогодні є вміння знайти необхідні фонди, спонсорів, меценатів, донаторів, пробудити інтерес до свого проєкту, вміння ефектно презентувати його, чітко сформулювати заявку, розробити програму заходів для залучення додаткових ресурсів на втілення програм, проєктів та дослідних робіт. Вирішенню цих питань, а також забезпеченню розвитку й ефективної діяльності некомерційних і громадських організацій сприяє впровадження в практику роботи неприбуткових підприємств і організацій фандрайзингу [1].

Термін «фандрайзинг» походить від англійського *fundraising* (словосполучення англійських слів *fund* (кошти, фонди) і *raise* (піднімати, збільшувати) – залучення ресурсів, коштів. Якщо розглядати підходи до трактування цього поняття вітчизняних та зарубіжних дослідників, то можна дефініювати термін так: *фандрайзинг* – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора [1].

Існують різноманітні методи фандрайзингової підтримки:

- Фонди, міжнародна технічна допомога (гранди, стипендії, технічна допомога).
- Державні органи (гранти, контракти, матеріальна допомога).
- Бізнес (пожертвування, донати, соціальне спонсорство, безоплатна «оренда» робочого часу співробітників або надання безкоштовних консультацій в межах сервісу фірми).
- Неурядові організації, (партнерства).
- Діяльність власної організації (самофінансування, членські внески, продаж послуг, соціальне підприємництво).
- Фізичні особи (одноразові дрібні пожертви (краудфандинг), постійні (регулярні) пожертви, майно, купівля послуг / товарів вашої організації, пожертви під час проведення акцій та заходів, волонтерство).

Зі свого боку для формування фандрайзингової стратегії існують певні етапи фандрайзингової діяльності, а саме:

- 1) планування;
- 2) реалізація;
- 3) контроль;
- 4) аналіз.

Перший етап – планування. На цьому етапі формується мета, визначаються методи та завдання, також прогнозування очікуваних результатів, проводиться визначення витрат та вибір виду фандрайзингу, а також вибір цільових сегментів.

Другий етап – реалізація. Цей етап характеризується вибором методів проведення фандрайзингу, вироблення стратегії фандрайзингу, встановлення відповідальності за проведення фандрайзингу та виділення коштів на реалізацію фандрайзингу.

Третій етап – контроль. Здійснюється контроль за реалізацією фандрайзингу та коригування планів з урахуванням змін у процесі.

Четвертий етап – аналіз. До цього етапу відносять визначення ефективності етапу планування, аналіз ефективності етапу реалізації, оцінку ефективності кінцевих результатів, врахування попереднього досвіду та планування майбутнього звернення.

Завдяки правильно сформованій фандрайзинговій стратегії можна реалізувати потужні кроки для покращення освітнього процесу у закладах освіти.

Як уже було сказано вище, фандрайзинг – це збір коштів на благодійність або фінансування конкретної діяльності, на необхідне обладнання, матеріали для навчання, відрядження для учнів тощо. Фандрайзингова діяльність може бути дуже ефективним способом збору коштів для закладів освіти, якщо вона виконується правильно.

У багатьох закладах освіти, як-от школи, коледжі та університети, фандрайзинг може бути використаний для фінансування певних проєктів, що не можуть бути покриті за рахунок власного бюджету. Наприклад, це може бути фінансування будівництва нових класних кімнат, лабораторій, стадіонів, бібліотек або культурних центрів.

Одним із найпоширеніших способів фандрайзингу в закладах освіти є організація благодійних акцій. Це може бути концерт, ярмарок, благодійний аукціон, благодійний бал чи інші заходи. Ці заходи традиційно залучають багато людей, а додаткові кошти можуть збиратися через продаж різних товарів і послуг, як-от рекламні плакати, футболки, кепки або рюкзак з логотипом навчального закладу, знімання фотографій, продаж цукерок, печива тощо.

Іншим способом фандрайзингу є залучення спонсорів та донорів. Заклади освіти можуть відправити своїх представників до компаній та інших організацій з проханням підтримати їх проєкт. Це може бути вигідно і для закладу освіти, і для компанії, яка підтримує благодійний проєкт та показує своє соціальне обличчя.

Одним із найперспективніших методів фандрайзингу є онлайн-(цифровий) фандрайзинг, що став особливо популярним через пандемію COVID-19 та потребу в соціальній дистанції. Онлайн-фандрайзинг зазвичай є доступним для всіх охочих та обробляє пожертвування через вебсайт організації, соціальні медіа або спеціальні платформи для збору коштів, наприклад, Kickstarter або GoFund.me.

Якщо говорити про переваги фандрайзингової діяльності, то можна виділити такі пункти:

1. Збір коштів. Фандрайзинг дає змогу зібрати кошти на потрібні проєкти та ініціативи в закладах освіти. Внаслідок цього ЗО можуть забезпечити додаткові ресурси для покращення навчання та розвитку учнів і студентів.

2. Підвищення свідомості. Фандрайзинг може збільшити свідомість про проблеми та потреби закладу освіти в громадськості. Це може допомогти звернути увагу на необхідність підвищення фінансування освіти.

3. Розвиток навичок. Учні та студенти, які беруть участь у фандрайзингових проєктах, мають можливість розвивати свої навички продажу, маркетингу та організації. Це може бути корисним для їх майбутньої кар'єри.

4. Залучення громадськості. Фандрайзинг може залучити батьків, вчителів та інших членів громадськості до підтримки закладу освіти та співпраці з нею.

Проте існують і певні недоліки фандрайзингу:

1. Витрати. Організація фандрайзингу може вимагати додаткових витрат, як-от замовлення продуктів, рекламних матеріалів тощо. Це може зменшити вигоду від зібраних коштів.

2. Втома. Фандрайзинг може стати стомлюючим процесом для вчителів та учнів, особливо якщо це повторюється кілька разів на рік.

3. Негативний ефект на навчання. Фандрайзингові заходи можуть відволікати учнів від навчання та призводять до зниження успішності.

4. Ризик залучення некваліфікованих підприємців або постачальників, які можуть не мати необхідного досвіду чи кваліфікації для виконання робіт. Це може призвести до порушення безпеки та якості послуг, а також до витрат на виправлення помилок та недоліків.

Отже, фандрайзинг може мати і позитивні, і негативні наслідки для закладів освіти. Важливо збалансувати переваги й недоліки цієї діяльності та добре розуміти наслідки її використання.

Фандрайзинг є потужним інструментом для залучення ресурсів для закладів освіти, однак варто пам'ятати, що фандрайзинг не є панацеєю на вирішення всіх проблем фінансування. Він може бути корисним інструментом для збору коштів на конкретні проекти, але не може замінити стабільного фінансування від держави або інших джерел. Тому варто вести постійну роботу з залучення громадськості до проблем фінансування освіти та боротьби за забезпечення ресурсів.

Список використаних джерел

1. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг: навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. Київ: Алерта, 2015. 272 с.
2. Ваганова Л. В. Фандреинзингові стратегії туристичної діяльності. *Український журнал прикладної економіки та техніки*. 2021. Том 6. № 4. С. 17–23.



Круць Юлія Олександрівна

(наук. керівник – д-р іст. наук, професор Ковальська Л. А.)

Донецький національний університет імені Василя Стуса, м. Вінниця

МОБІНГ НА РОБОЧОМУ МІСЦІ: ЗАХИСТ ПРАВ ПРАЦІВНИКІВ

Тема мобінгу в організації є важливою для дослідження, оскільки це вважається однією з головних проблем сьогодення у колективах різних країн світу. Мобінг, або ж булінг на робочому місці – це форма психологічного насилля, психологічний терор, тиск, цькування співробітниками свого ж колеги [1].

Явище мобінгу притаманне і сторони керівника, і будь-якого працівника організації. Саме тому керівникам варто уважно стежити за комунікаціями між співробітниками та відповідно особистою поведінкою.

Отже, мобінг (цькування) – систематичні (повторювані) тривалі умисні дії або бездіяльність роботодавця, окремих працівників або групи працівників трудового колективу, які спрямовані на приниження честі та гідності працівника, його ділової репутації, зокрема з метою набуття, зміни або припинення ним трудових прав та обов'язків, що виявляються у формі психологічного та/або економічного тиску, зокрема із застосуванням засобів електронних комунікацій, створення щодо працівника напруженої, ворожої, образливої атмосфери, зокрема такої, що змушує його недооцінювати свою професійну придатність (рис. 1).



Рисунок 1 – Явище мобінгу в організації