

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Волинський національний університет
імені Лесі Українки

О. С. Бартків, О.С. Семенов

ПІДГОТОВКА МАЙБУТНІХ ПЕДАГОГІВ ДО
ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Навчально-методичний посібник

(для студентів спеціальності: 012 «Дошкільна освіта»)

Луцьк- 2025

УДК 373.2.014.543.1(07)

Б 26

Рекомендовано науково-методичною радою

Волинського національного університету

імені Лесі Українки

(протокол № 8 від 16 квітня 2025 року)

Рецензенти:

Чернета Світлана Юріївна – доктор педагогічних наук, професор, завідувач кафедри соціальної роботи та педагогіки вищої школи Волинського національного університету імені Лесі Українки.

Дурманенко Євгенія Аристархівна – кандидат педагогічних наук, доцент, кафедри теорії та методики дошкільної освіти Комунального закладу вищої освіти «Луцький педагогічний коледж» Волинської обласної ради

Б 26 Бартків О. С., Семенов О. Підготовка майбутніх педагогів до фандрайзингової діяльності [Текст] : навч.-метод. посіб. Луцьк, 2025. 81 с.

На основі узагальнення науково-педагогічних та соціально-економічних досліджень, педагогічного досвіду розкрито теоретичні основи, методичні вимоги та подано практичні рекомендації для підготовки студентів до вивчення курсу «Фандрайзинг у дошкільній освіті».

Для студентів педагогічних спеціальностей й усіх, хто цікавиться питаннями проведення фандрайзингової діяльності в закладах освіти

УДК 373.2.014.543.1(07)

© Бартків О. С., Семенов О.С., 2025

© Мажула Ю. (обкладинка), 2025

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
-----------------------	----------

РОЗДІЛ І. ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ «ФАНДРАЙЗИНГ У ДОШКІЛЬНІЙ ОСВІТІ» В СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВИХОВАТЕЛІВ

1.1. Мета та основні завдання освітнього компонента «Фандрайзинг у дошкільній освіті».....	6
1.2. Тематика практичних занять з освітнього компонента «Фандрайзинг у дошкільній освіті».....	13

РОЗДІЛ ІІ. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗДО

2.1. Основи фандрайзингу: сутність, завдання, напрями діяльності.....	25
2.2. Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті.....	29
2.3. Технологія реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.....	39
2.4. Краундфандинг, краудсорсинг, QR–код та цифрова філантропія як інструменти фандрайзингової діяльності.....	51
2.5 Технічне та організаційне забезпечення фандрайзингової діяльності.....	56

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	59
---	-----------

ДОДАТКИ.....	67
---------------------	-----------

ПЕРЕДМОВА

В Україні, яка в останнє десятиріччя стала на шлях інтеграції у світове співтовариство, відбувається реформування всіх сфер суспільного буття. На перший план виходять питання подолання процесу мінімального фінансування освітньої галузі. Заклад освіти, який не має додаткових джерел фінансування має невеликі шанси стати конкурентоспроможним на ринку освітніх послуг, адже будь-які інновації передбачають залучення коштів для їх реалізації. Заклади освіти, які використовують маркетинговий підхід до організації роботи закладу мають значні переваги у суспільстві.

Тому актуальною є підготовка фахівців, які здатні самостійно здійснювати пошук додаткових ресурсів для підвищення кваліфікації педагогічних працівників та реалізації освітніх проєктів з навчання, виховання та розвитку вихованців. У цьому контексті, як одна із складових частин ресурсного забезпечення конкурентоспроможності закладу освіти є фандрайзингова діяльність.

Поняття фандрайзингу не нове і активно вживане у європейських країнах, в яких саме фандрайзинг є основним джерелом фінансування освіти.

Питання фандрайзингу аналізуються в працях В. Боброва, Т. Боголюб, О. Василика, О. Грішної, Б. Данилишина, В. Ільченко, Ю. Кобушко, К. Корсака, Д. Кубай, В. Пістунова, В. Лугового, О. Навроцького, О. Яблонського та інших.

Технологія фандрайзингової діяльності також досліджується у наукових розвідках Т. Артем'євої, А. Балашової, О. Башун, Ю. Заїки, І. Климчук, І. Круп'як, С. Куц, Н. Патерук, Ю. Рудюк, А. Соколової, С. Теслюк, О. Чернявської та ін. Проблема професійної підготовки майбутніх педагогів до здійснення фандрайзингової діяльності розглядається у наукових працях О. Гнатюк, І. Єгорової, А. Зінченко, К. Краус, і ін.

Незважаючи на досить жваву дискусію щодо пошуку додаткових джерел фінансування закладів освіти, низка проблем із їх залучення в заклади дошкільної освіти залишається відкритими.

Актуальність окресленої проблеми та необхідність підготовки фахівців, здатних здійснювати пошук і залучення додаткових ресурсів в заклади освіти, зумовили підготовку навчально-методичного посібника «Підготовка майбутніх педагогів до фандрайзингової діяльності».

Метою посібника є розкриття сутності, видів та етапів організації фандрайзингової діяльності в закладах освіти загалом та дошкільної освіти зокрема.

Навчально-методичний посібник буде цікавим тим, хто вмотивований до ефективної організації освітнього процесу в ЗДО на засадах проєктування та реалізації фандрайзингової діяльності задля залучення додаткових коштів із формування в дітей дошкільного віку цілісної картини світу та довкілля; підвищення кваліфікація педагогічних працівників і реалізації в освітній діяльності освітніх проєктів.

РОЗДІЛ І

ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ «ФАНДРАЙЗИНГ У ДОШКІЛЬНІЙ ОСВІТІ» В СИСТЕМІ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ВИХОВАТЕЛІВ

1.1. Мета та основні завдання освітнього компонента «Фандрайзинг у дошкільній освіті»

Освітній компонент «Фандрайзинг у дошкільній освіті» належить до циклу відбіркових дисциплін, на вивчення якого визначено чотири кредити, і вивчається здобувачами другого (магістерського) рівня вищої освіти в другому семестрі.

Освітній компонент «Фандрайзинг у дошкільній освіті» розкриває основні вимоги та способи організації фандрайзингової діяльності в закладах ЗДО для реалізації освітніх проєктів, розвитку, навчання і виховання дітей дошкільного віку, спрямованих на забезпечення цілісності знань і вмінь відповідно до ОПП підготовки фахівця, затвердженої Вченою радою Волинського національного університету імені Лесі Українки, Професійного стандарту вихователя закладу дошкільної освіти.

Основні теоретичні положення ОК висвітлює п'ять тем. Контексність розкриття фундаментальних положень змісту і сутності фандрайзингової діяльності, її компонентів, досягається через створення умов, максимально наближених до професійної діяльності.

Об'єктом вивчення освітнього компонента є підготовка майбутніх вихователів до залучення додаткових коштів для реалізації освітніх проєктів у закладах дошкільної освіти.

Предметом – зміст, форми та методи підготовки майбутніх вихователів до фандрайзингової діяльності в ЗДО..

Застосовуючи в професійній діяльності додаткові кошти донорів для вирішення освітніх завдань і реалізації проєктів в ЗДО майбутні вихователі

зможуть суттєво вплинути на створення в закладах дошкільної освіти сприятливого освітнього середовища (здоров'язберезувальна та проєктувальна компетентності), формувати в дітей середнього та старшого дошкільного віку цілісну картину світу (предметно-методична, оцінювально-аналітична, прогностична компетентності), сприяти актуалізації їхніх внутрішніх резервів для вияву активності, ініціативності та творчості (організаційна та оцінювально-аналітична компетентності).

Мета та завдання освітнього компонента полягають у формуванні в майбутніх вихователів інтегральної та системи загальних і фахових компетентностей планування, організації фандрайзингової діяльності в ЗДО задля реалізації освітніх проєктів із виховання та розвитку особистості в закладах дошкільної освіти, підвищення кваліфікації педагогічних працівників із визначенням їх діагностичної мети, завдань, змісту, форм, методів та упровадженням сучасних технологій в освітній процес, урахування особливостей дітей з особливими освітніми потребами тощо.

Завданнями ОК є формування в здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня компетенцій про:

- сутність фандрайзингу, як одного з додаткових джерел фінансування закладів освіти загалом та дошкільної освіти зокрема;
- види фандрайзингу (оперативний, проєктний), форми фандрайзингу (пожертви, внески донорів/спонсорів, гранти зарубіжних і українських фондів; бюджетні фінансування; членські внески);
- об'єкти (благодійні фонди, приватні особи, корпорації, бізнес-структури) та суб'єкти (педагогічні працівники закладу, батьки, неформальні об'єднання громадян та громадських активістів, ЗМІ, приватні особи, комерційні структури, неприбуткові організації) фандрайзингової діяльності в освіті;
- способи залучення донорів до фінансування освітніх програм/проєктів в

освіті загалом та дошкільній освіті зокрема;

– роль і значення фандрайзингу в розвитку закладів освіти.

Викладання освітнього компонента передбачає поєднання інтерактивних і традиційних форм навчання з елементами електронного навчання, в якому використовуються платформи дистанційного навчання MOODLE, ZOOM, дистанційні платформи для вихователів ЗДО Toolbox та спеціальні інформаційні технології, такі як відео, інтерактивні елементи, онлайн консультування тощо.

Вивчення освітнього компонента передбачає реалізацію двох змістових модулів (табл.1)

Таблиця 1

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Усього	у тому числі				
		лекції	практ.	конс.	сам. роб.	Форма контролю / Бали
Змістовий модуль І. Теоретичні та методичні аспекти фандрайзингу як одного з джерел додаткового залучення коштів для організації проєктів з навчання, виховання дітей дошкільного віку та підвищення кваліфікації педагогічних працівників ЗДО						
Тема 1. Сутність фандрайзингу, його основні поняття, мета і завдання. Сутність фандрайзингу. Генеза, стан та перспективи розвитку фандрайзингу. Мета і завдання ОК «Фандрайзингова діяльність в дошкільній освіті», його місце в системі підготовки фахівців ЗДО.	19	2	2	1	14	УО, ВК, РМГ, ПР / 12 б.

Тема 2. Фандрайзинг у дошкільній освіті Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті. Принципи фандрайзингової діяльності в ЗДО. Види фандрайзингу. Суб'єкти (фандрайзери) та об'єкти фандрайзингової діяльності.	19	2	2	1	14	УО, ВК, РМГ, ПР / 12 б.
Разом за змістовим модулем 1	28	4	4	2	28	ПК 1-24 б
Змістовий модуль II. Методика організації фандрайзингової діяльності в закладі дошкільної освіти						
Тема 3. Технологія реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО. Основні етапи фандрайзингової діяльності. Специфіка діяльності суб'єктів фандрайзингової діяльності на кожному з його етапів. Помилки фандрайзингової діяльності. Умови успішної реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.	26	2	2	2	20	ДС, ТР, МВ, Р, Т/ по 12 б.
Тема 4. Поняття проєкту, його видів. Різноманітні підходи до класифікації проєктів. Типи проєктів. Поняття про проєктний цикл (життєвий цикл проєкту). Характеристика основних етапів роботи над проєктом. Характеристика основних методів проєктування та конструювання.	28	2	4	2	20	ДС, ТР, МВ, Р, УО 12 б.
ТЕМА 5. Педагогічний проєкт. Реалізація освітнього проєкту в ЗДО. Поняття про педагогічне проєктування. Освітні проєкти	28	2	4	2	20	УО, ПР, МВ, Р, КС/ по 12 б

в ЗВО. Класифікація освітніх проєктів. Головні умови організації роботи над педагогічним проєктом, його структурні елементи. Основні етапи педагогічного проєктування.						
Разом за змістовим модулем 2	92	6	10	6	60	60
Усього	120	10	14	8	88	

Однією з форм організації навчання в закладі вищої освіти, поряд з навчальними заняттями, індивідуальними завданнями та практичною підготовкою є самостійна робота здобувачів освіти. Самостійна робота студента, у Положенні про організацію процесу навчання у Волинському національному університеті, розглядається як основний засіб оволодіння навчальним матеріалом у вільний від обов’язкових навчальних занять час. У Положенні констатується, що «викладач визначає зміст самостійної роботи, узгоджує її з іншими видами навчальної діяльності, розробляє методичні засоби проведення поточного та підсумкового контролю, здійснює діагностику якості самостійної роботи студента, аналізує її результати.

Самостійна робота виступає логічним про-довженням аудиторних занять й організовується паралельно з ними. Вона допомагає майбутнім фахівцям успішно навчатися, розвивати ініці-ативу, сприяє фізичному, розумовому, естетич-ному вихованню, задовольняє їхні культурні запити та спрямовує їхню активність на творчу корисну діяльність.

На самостійну роботу з ОК визначено 88 годин. Тематика самостійної роботи доповнює контент фандрайзингової діяльності, розширюючи та доповнюючи змістом, який менше розкрито в ході аудиторного навчання (табл.1.2).

Завдання для самостійного опрацювання

з освітнього компонента «Фандрайзинг у дошкільній освіті»

Змістовий модуль І. Теоретичні та методичні аспекти фандрайзингу як одного з джерел додаткового залучення коштів для організації проєктів з навчання, виховання дітей дошкільного віку та підвищення кваліфікації педагогічних працівників ЗДО		
Тема 1. Сутність фандрайзингу, його основні поняття, мета і завдання. Сутність фандрайзингу. Генеза, стан та перспективи розвитку фандрайзингу. Мета і завдання ОК «Фандрайзингова діяльність в дошкільній освіті», його місце в системі підготовки фахівців ЗДО.	Представити у вигляді презентації індивідуального проєкту виконання одного із запропонованих завдань: 1.Визначити історичні аспекти розвитку фандрайзингу. 2. Проаналізувати та навести приклади донорів фандрайзингової діяльності. 3. Розкрити сутність фандрайзингу як основи розвитку некомерційних та громадських організацій. 4.Здійснити аналіз нормативно-правових основ фандрайзингу 5. Розкрити та обґрунтувати види ресурсів, додаткових джерел фінансування фандрайзингової діяльності та можливі форми підтримки. 6.Обґрунтувати різні інструменти фандрайзингу.	14
Тема 2. Фандрайзинг у дошкільній освіті Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті. Принципи фандра-йзингової діяльності в ЗДО. Види фандрайзингу. Суб'єкти (фандрайзери) та об'єкти фан-драйзингової діяльності.	Представити у вигляді презентації парного проєкту виконання одного із запропонованих завдань 1. Визначити та обґрунтувати класифікацію фондів, основних особливостей їх пошуку для реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО. 2. Розкрити сутність поняття «грант» та обґрунтувати класифікацію грантів. 3. Проаналізувати грантодавчі установи для реалізації проєктів в ЗДО. 4. Обґрунтувати інформаційні джерела на пошук грантів для ЗДО та особливості роботи з ними.	14
Разом за змістовим модулем 1	28 год	

Змістовий модуль II. Методика організації фандрайзингової діяльності в закладі дошкільної освіти		
Тема 3. Технологія реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО. Основні етапи фандрайзингової діяльності. Специфіка діяльності суб'єктів фандрайзингової діяльності на кожному з його етапів. Помилки фандрайзингової діяльності. Умови успішної реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.	Представити у вигляді доповіді виконання таких завдань: 1. Представити у вигляді схеми та проаналізувати основні етапи фандрайзингової діяльності. 2. Визначити мету, завдання діяльності суб'єктів фандрайзингової діяльності на кожному етапі. Дані подати у вигляді таблиці. 3. Визначити шляхи усунення можливих помилок фандрайзингової діяльності. 4. Зпропонувати методичні поради успішної фандрайзингової діяльності в ЗДО	20
Тема 4. Поняття проєкту, його видів. Різноманітні підходи до класифікації проєктів. Типи проєктів. Поняття про проєктний цикл (життєвий цикл проєкту). Характеристика основних етапів роботи над проєктом. Характеристика основних методів проєктування та конструювання.	Представити у вигляді презентації індивідуального проєкту виконання одного із запропонованих завдань 1. Обґрунтувати особливості визначення проблем, потреб проєкту та шляхів їх розв'язання. 2. Проаналізувати специфіку формулювання мети та завдань проєкту. 3. Обґрунтувати логічну схему проєкту, план проєкту та інструменти його оцінки, вироблення стратегії фандрайзингу. 4. Запропонувати шляхи пошуку джерел коштів, їх визначення, визначення їх потенціалу. 5. Обґрунтувати особливості складання бюджету проєкту, види звітності. 6. Обґрунтувати можливі результати фандрайзингової компанії. 7. Обґрунтувати специфіки проведення моніторингу та оцінюванн фандрайзингової компанії.	20
ТЕМА 5. Педагогічний проєкт. Реалізація освітнього проєкту в ЗДО. Поняття про педагогічне проєктування. Освітні проєкти в ЗДО. Класифікація освітніх проєктів. Головні умови організації роботи над педагогічним проєктом, його	Представити у вигляді презентації парного проєкту виконання одного із запропонованих завдань. 1. Обґрунтувати мету, об'єкт, предмет та суб'єктів педагогічного проєктування. Подати та обґрунтувати їх взаємозв'язки у вигляді структурно-логічної схеми. 2. Здійснити аналіз класифікації освітніх проєктів, подати їх види у вигляді таблиці з	20

структурні елементи . Основні етапи педагогічного проектування.	характеристикою кожного з них. 3. Обґрунтувати основні етапи педагогічного проектування. Зобразити взаємозв'язки етапів педагогічного проектування у вигляді структурно-логічної схеми.	
Разом за змістовим модулем 2	60	
Усього		88

Ініціативу студентів, прагнення до створення чогось нового, уміння презентувати власні досягнення розвиває використання у процесі самостійної роботи методу педагогічних проєктів.

Саме проєктна діяльність ставить майбутнього вчителя в умови, коли йому потрібно спланувати власну діяльність, визначити порядок дій, необхідні засоби, проаналізувати наявність знань і умінь, якісно виконати роботу, презентувати її результати та оцінити їх, визначити недоліки та пояснити причини, а також окреслити основні шляхи оптимізації власної роботи діяльності.

Здобувачам освіти пропонується робота над ідивідуальним проєктом реалізації освітнього проєкту в ЗДО із залучення додаткових коштів донорів на визначену здобувачем другого (магістерського рівня) тему.

1.2. Тематика та завдання практичних занять із освітнього компонента

Практичні заняття (з лат. – діяльний) з'явилися у ХІХ ст., як супровід до лекцій при викладанні точних і природничих наук. На них студенти роз'язували задачі, виробляли певні уміння.

Практичне заняття (з лат. *practicos* – діяльний) – навчальне заняття, на якому викладач організовує детальний розгляд студентами теоретичних положень навчальної дисципліни та формує уміння і навички їх практичного

застосування.

Хоча між семінарськими і практичними заняттями існує істотна відмінність, у навчальних планах часто ці два види навчальних занять проходять під однією назвою або семінарські, або практичні заняття. У викладанні гуманітарних навчальних дисциплін, а до них належать і соціально-педагогічні дисципліни, відбувається поєднання елементів семінарських і практичних занять.

Практичні заняття мають відповідати таким вимогам:

- забезпечення розуміння студентами необхідності володіння базовими теоретичними знаннями;
- поглиблення та уточнення знань, здобутих на лекціях і в процесі самостійної роботи;
- усвідомлення необхідності вироблення вмінь і навичок, що мають професійну спрямованість;
- навчання студентів раціональних методів оволодіння вміннями і навичками;
- розвиток творчих здібностей майбутніх фахівців;
- систематичний контроль виконання студентами самостійних практичних завдань.

Вивчення освітнього компоненту спрямоване на формування практичних умінь здійснювати фандрайзингову роботу для реалізації освітніх проєктів в ЗДО і передбачає виконання здобувачами освіти практичних занять.

Кожне практичне заняття, поряд з розглядом теоретичних питань, має на меті формування умінь і навичок здійснення фандрайзингової діяльності в закладах дошкільної освіти.

Практичне заняття 1. Фандрайзинг. сутність та основні поняття (2 год)

Обговорення теоретичних питань

1. Визначення сутності фандрайзингу. Основні поняття фандрайзингу.
2. Краудфандинг, краудсорсинг, QR–код, цифрова філантропія і ін. як інструменти фандрайзингової діяльності.

Практичні завдання:

Представити у вигляді презентації індивідуального проєкту виконання одного із запропонованих завдань.

- 1.Визначити історичні аспекти розвитку фандрайзингу.
2. Проаналізувати та навести приклади донорів фандрайзингової діяльності.
3. Розкрити сутність фандрайзингу як основи розвитку некомерційних та громадських організацій.
- 4.Розкрити та обґрунтувати види ресурсів, додаткових джерел фінансування фандрайзингової діяльності та можливі форми підтримки.
- 5.Обґрунтувати різні інструменти фандрайзингу.
6. Створіть модель (плакат, флаєр тощо), яка розкриє сутність, основні поняття фандрайзингу.

Тестові завдання

Завдання 1: Співвіднесіть поняття з його трактуванням.

1. Краудфандинг	☐	1. Збір коштів – залучення сторонніх ресурсів для реалізації соціально значущих завдань, культурних проєктів або підтримки існування організації.
2. Фандрайзинг	☐	2. Ресурси, що надаються у формі майна, робіт і послуг; коштів у національній чи іноземній валюті з повним або частковим фінансуванням приватними, корпоративними, суспільними, урядовими та міжнародними грантодавцями на безвідкличній та безоплатній основі представникам органів влади та

		місцевого самоврядування, мікро-, малого та середнього бізнесу, громадського сектору та приватним особам на реалізацію цільових проєктів та заходів організаційного розвитку.
3. Грант	☐	3.Громадське фінансування або спільнокóшти – це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої гроші чи інші ресурси разом, як правило через інтернет аби підтримати зусилля інших людей або організацій.

2. Знайдіть та підкресліть зайве

Для освітніх закладів гранти надаються для:

- будівництва нового закладу;
- організаційного розвитку;
- здійснення інформування та пропагування певних цінностей;
- організації роз'яснювальних кампаній;
- реалізації соціальних, екологічних, здоров'язбережувальних

проєктів;

- участі у міжнародній конференції, виставці/форумі.

3. Виберіть правильну відповідь

За допомогою грантів здійснюється:

- необхідна підтримка проєктів, котрі не є прибутковими, але відіграють важливу роль у розвитку суспільства, міста або освітнього закладу;
- збір коштів, що дозволяє залучити фінансові ресурси від великої кількості людей через інтернет;
- пожертва на підтримку проєкту без очікування будь-якої матеріальної чи фінансової винагороди.

Рекомендована література

1. Великий тлумачний словник укр. мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.

2. Ільченко В. та ін. Ефективні інструменти та стратегії залучення фінансування через фандрайзинг та грантрайтинг: від ідеї до реалізації. *Сталий розвиток економіки*, 2024 № 2 (49).

3. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2015. № 42.

4. Логінова О. Фандрайзинг соціальних проєктів. *Економічні горизонти*, 2024 № 1(27).

5. Соколова А. Алгоритм здійснення фандрайзингової діяльності. *Економічний часопис ХХІ століття*. № 9-10, 2012 р. –С. 35-38.

6. Соціальна ініціативність: змістово-технологічне забезпечення: посібник. Авторський колектив: Т. К. Окушко, Ж. В. Петрочко, Н. В. Чиренко, Н. О. Шпиг, О. В. Пащенко, Л. М. Сокол, О. В. Долгова ; наук. ред. Т. К. Окушко. Харків : «Друкарня Мадрид», 2015. 222 с.

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

8. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг. Навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. К.: Алерта, 2015. 272 с.

Практичне заняття 2. Принципи, завдання, напрями, етичні основи і можливості сучасного фандрайзингу (2 год)

Обговорення теоретичних питань.

1. Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті.
2. Принципи фандрайзингової діяльності в ЗДО.
3. Види фандрайзингу.

Практичні завдання

Представити у вигляді презентації парного проєкту виконання одного із запропонованих завдань

1. Визначити та обґрунтувати класифікацію фондів, основних особливостей їх пошуку для реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.

2. Розкрити сутність поняття «грант» та обґрунтувати класифікацію грантів. Проаналізувати грантодавчі установи для реалізації проєктів в ЗДО.

3. Обґрунтувати інформаційні джерела на пошук грантів для ЗДО та особливості роботи з ними.

Тестові завдання

Завдання 1:

Відповідно до Декларації етичних принципів, у фандрайзингу основними принципами роботи є: (перерахуйте їх).

Завдання 2. Кожна значуща зміна розпочинається зі сміливої ідеї. Якщо у вашому серці теплиться бачення, здатне покращити життя освітянської спільноти, не замикайте його у собі. Презентуйте свою ініціативу соціальній країні та відчиніть двері можливостям і підтримці.

Опишіть вашу ідею в кількох реченнях:

Опишіть проблему, на яку ваша ідея має вплив.

Кого буде зачіпати або кому буде допомагати ваша ідея.

Які соціальні зміни ви плануєте внести за допомогою цієї ідеї?

Перелічіть ресурси, які необхідні для реалізації ідеї: (фінансування, експертиза, технології, партнерства).

Пропишіть етапи реалізації ідеї.

Завдання 3. Як працює формула фондів, які надають гранти? (правильну відповідь підкресліть)

- 30% (краудфандинг) * 70% (фонд)
- 50% (краудфандинг) * 50% (фонд)
- 70% (краудфандинг) * 30% (фонд)

Практичне заняття 3. Технологія фандрайзингової діяльності в ЗДО

(2 год)

Питання для обговорення.

1. Основні етапи фандрайзингової діяльності в ЗДО.
2. Специфіка діяльності суб'єктів фандрайзингової діяльності на кожному з його етапів.
3. Помилки фандрайзингової діяльності.
4. Умови успішної реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.

Література

1. Бартків О.С., Дурманенко Є.А., Дурманенко О.Л. Моніторинг якості професійної підготовки майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти до фандрайзингової діяльності:

<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/295/8208/17142-1?inline=1>

2. Бартків О. С. Фандрайзинг: сутність та призначення. *Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення: європейський та національний вимір* : матеріали І міжнар. наук.-практ. конф., м. Луцьк, 27–29 травня 2021 р. Луцьк, 2021. С. 12-15.

3. Зінченко А.Л. Фандрайзинг як інструмент освітнього партнерства у фаховій передвищій освіті. *Наукові записки*. Випуск 215. С. 158-162.

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

Практичні завдання:

Представити у вигляді доповіді виконання таких завдань:

1. Представити у вигляді схеми та проаналізувати основні етапи фандрайзингової діяльності.

2. Визначити мету, завдання діяльності суб'єктів фандрайзингової діяльності на кожному етапі. Дані подати у вигляді таблиці.

3. Визначити шляхи усунення можливих помилок фандрайзингової діяльності.

4. Зпропонувати методичні поради успішної фандрайзингової діяльності в ЗДО.

Практичне заняття 4-5. Поняття проєкту, його видів (4 год)

Питання для обговорення

1. Різноманітні підходи до класифікації проєктів.
2. Типи проєктів.
3. Поняття про проєктний цикл(життєвий цикл проєкту).
4. Характеристика основних етапів роботи над проєктом.
5. Характеристика основних методів проєктування та конструювання.

Рекомендована література

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

Практичні завдання

Представити у вигляді стислої презентації індивідуального проєкту план реалізації фандрайзингової діяльності за алгоритмом:

- 1) коротка довідка про ЗДО – виконавця проєкту/програми;
- 2) інформація щодо місії ЗДО та її зв'язку із зазначеним проєктом/програмою;
- 3) опис проблеми, на розв'язання якої буде спрямований проєкт/програма, її соціальна значимість;
- 4) чітке формулювання мети проєкту/програми;
- 5) опис цільової групи та «корисності» реалізованого проєкту/програми;

- 6) конкретні завдання (кількість освітніх послуг, для кого, за який термін часу) і кожне завдання окремо;
- 7) план реалізації окремого завдання, а також опис методів (прийомів) і технологій;
- 8) реалізація проєкту/програми в хронологічному порядку;
- 9) орієнтовний опис роботи кожного виконавця ЗДО (із зазначенням посади, кваліфікації, приблизного переліку обов'язків);
- 10) прогнозований бюджет проєкту/програми, із зазначенням відповідних статей, наявних коштів та можливих додаткових асигнувань;
- 11) пояснення можливих витрат за реалізації проєкту (при можливості);
- 12) листи-клопотання, запити, листи-відповіді від благодійних фондів та потенційних донорів проєкту/програми.

Практичне заняття 6. Пошук і залучення донорів для реалізації освітнього проєкту (2год)

Питання для обговорення

1. Обґрунтувати поняття донорів реалізації проєкту.
2. Проаналізуйте можливих донорів реалізації освітнього проєкту.
3. Проаналізуйте шляхи залучення донорів до освітньої діяльності в ЗДО.

Практичні завдання.

1. Запропонуйте варіант ділової гри (діалогу з донором) із залучення коштів для реалізації освітнього проєкту в ЗДО.
2. Розробіть лист-заявку або лист-запит з метою залучення коштів для реалізації освітнього проєкту. Обґрунтуйте її важливість.
3. Проаналізуйте та складіть список грантових платформ для освітньої галузі. Охарактеризуйте кожну з них. Які переваги і недоліки ви помітили. Якій би надали перевагу ви особисто? Чому? (відповідь обґрунтуйте).

Практичне заняття 7. Реалізація педагогічного проєкту (2 год)

Питання для обговорення

1. Поняття про педагогічне проєктування. Їх відмінність від звичайних проєктів.
2. Порівняльна характеристика видів проєктів з видами педагогічних проєктів.
3. Етапи педагогічного проєктування, їх відмінність від етапів виробничого проєктування.

Практичне завдання.

1. ***Презентація кожним здобувачем характеристики двох видів презентації проєктів.***

Види презентацій проєктів:

- наукова доповідь;
- ділова гра;
- демонстрація відеофільму;
- екскурсія;
- телепередача;
- наукова конференція;
- інсценівка;
- театралізація;
- ігри із залом;
- захист на вченій раді;
- діалог історичних або літературних персонажів;
- спортивна гра;
- спектакль;
- подорож;
- реклама.

Завдання 2. Оберіть та проаналізуйте будь-який реалізований в Україні за останні роки освітній проєкт. За підтримки якого фонду реалізовувався? Які позитивні впливи мав?

Рекомендована література

1. Бартків О.С., Дурманенко Є.А., Дурманенко О.Л. Моніторинг якості професійної підготовки майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти до фандрайзингової діяльності:

<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/295/8208/17142-1?inline=1>

2. Бартків О. С. Фандрайзинг: сутність та призначення. *Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення: європейський та національний вимір* : матеріали І міжнар. наук.-практ. конф., м. Луцьк, 27–29 травня 2021 р. Луцьк, 2021. С. 12-15.

3. Зінченко А.Л. Фандрайзинг як інструмент освітнього партнерства у фаховій передвищій освіті. *Наукові записки*. Випуск 215. С. 158-162.

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

Практичне заняття 8. Взаємодія з різними соціальними інституціями задля реалізації дослідницьких та інноваційних проєктів (2 год)

Питання для обговорення

1. Сутність дослідницьких та інноваційних проєктів.
2. Вимоги до проєктування дослідницьких та інноваційних проєктів.
3. Готовність керівника і педагогічного колективу ЗДО до фандрайзингової діяльності.

Практичні завдання.

Завдання 1: Презентуйте власний інноваційний проєкт відповідно до етапів реалізації.

Завдання 2: Напишіть 10 рис керівника ЗДО, які свідчать про його готовність до фандрайзингової діяльності.

Завдання 3. Напишіть 10 факторів, які свідчать про готовність педагогічного колективу ЗДО до фандрайзингової діяльності.

Рекомендована література

1. Бартків О.С., Дурманенко Є.А., Дурманенко О.Л. Моніторинг якості професійної підготовки майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти до фандрайзингової діяльності:

<http://baltijapublishing.lv/omp/index.php/bp/catalog/download/295/8208/17142-1?inline=1>

2. Бартків О. С. Фандрайзинг: сутність та призначення. *Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення: європейський та національний вимір* : матеріали І міжнар. наук.-практ. конф., м. Луцьк, 27–29 травня 2021 р. Луцьк, 2021. С. 12-15.

3. Зінченко А.Л. Фандрайзинг як інструмент освітнього партнерства у фаховій передвищій освіті. *Наукові записки*. Випуск 215. С. 158-162.

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

У процесі проведення практичних занять враховуємо той факт, що їх успіх залежить не лише від правильного визначення їх мети і змісту, а й від доцільного вибору стратегії навчання. Особливості стратегії навчання визначаються взаємодією між компонентами: вимогами до здобувачів освіти (кого навчати?), мети (навіщо навчати?), змісту (чому навчати?), методів (як навчати?), засобів (за допомогою чого навчати?), форм навчання (де і коли навчати?), контролю та діагностики (які результати навчання?).

РОЗДІЛ II

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ І РЕАЛІЗАЦІЇ ФАНДРАЙЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЗДО

2.1. Основи фандрайзингу: сутність, завдання, напрями діяльності

Інтелектуальний капітал був і залишається найціннішим ресурсом будь-якої країни. За результатами досліджень науковців Україна має високий рівень інтелектуального потенціалу, однак є однією з небагатьох держав, де існує значна різниця між наявним інтелектуальним потенціалом та можливістю його повноцінно реалізовувати і перетворити в готовий продукт. Це спричинено складною економічною ситуацією в нашій країні, що є наслідком трансформаційних перетворень, військового стану та кризових явищ, які спровокували скорочення видатків держави на науково-дослідні роботи, фінансування науки і освіти тощо.

У реалізації творчих здібностей і знань науковців через забезпечення їх необхідними ресурсами для довгострокових і середньострокових проєктів і програм можуть надати підтримку та допомогу вітчизняні і закордонні організації, фонди і установи.

Серед технологій пошуку та залучення додаткових ресурсів в освіту тема освітнього фандрайзингу надзвичайно популярна. Тому для досягнення більш високої якості освіти необхідний постійний зв'язок між тими, хто надає кошти, і тими, хто їх використовує та з якою метою. Адже знайдені додаткові фінансові ресурси завжди розподіляються за певними, чітко визначеними напрямками та мають давати позитивний результат.

Варто відзначити, що фандрайзинг – досить нове поняття в українській науці, хоча добре відоме європейським і американським ученим. Фандрайзинг/фандрейзинг – калька з англійської, що дослівно означає

«знаходження засобів» (fund – кошти, засоби, фінансування; raise – збір, віднайдження).

Фандрайзинг – це діяльність, що має на меті залучення коштів, засобів, які в подальшому використовуються як для реалізації соціально значущих проєктів, так і для організаційної підтримки некомерційних організацій.

На сьогодні в педагогіці, економіці та соціології відсутня однастайність у трактуванні фандрайзингу. Тому ми здійснили категоріальний аналіз цього поняття (табл. 2.1).

Таблиця 2. 1

Категоріальний аналіз поняття «фандрайзинг»

<i>Учені</i>	<i>Визначення поняття</i>	<i>Категоріальні ознаки</i>
С. Куц	Не лише залучення фінансових коштів від приватних осіб або організацій на реалізацію соціально значущих проєктів у сфері культури, освіти, але й залучення людей та організацій до суспільного подолання наявних проблем.	залучення не лише фінансових коштів, а й людських ресурсів; спрямованість на реалізацію соціально значущих проєктів.
Є. Холостова	Багатоетапний або разовий процес, що має на меті збір коштів, залучення ресурсів на реалізацію соціально значимої діяльності однією стороною і прийняття рішення про їх надання іншою стороною	процес (багатоетапний або разовий); спрямованість на збір коштів; залучення ресурсів; спрямованість на реалізацію соціально значимої діяльності.
О. Чернявська	Професійна діяльність, що передбачає мобілізацію фінансових та інших ресурсів з різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів	професійна діяльність; спрямованість на мобілізацію фінансових та інших ресурсів; спрямованість на реалізацію соціально значимих та науково-дослідних неприбуткових проєктів.
Центр філантропії	Комплексна система заходів (пошук, збір) та вміння	комплексна система заходів; спрямованість на пошук,

	(мистецтво) залучення ресурсів.	збір ресурсів.
А. Соколова	Професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів із різноманітних джерел для реалізації соціально значущих і науково-дослідних неприбуткових проєктів, яка вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора	професійна діяльність; спрямованість на мобілізацію фінансових та інших ресурсів; спрямованість на реалізацію соціально значимих програм, проєктів; вимагає спеціальних знань та навичок фандрайзера.

Дослідження в сучасній вітчизняній та зарубіжній літературі підходів щодо категорії «фандрайзинг» дозволяє сформулювати наступне визначення: фандрайзингу – це професійна діяльність щодо мобілізації фінансових та інших ресурсів для реалізації соціально значимих і науково-дослідних проєктів неприбуткових організацій, яка вимагає спеціальних знань та навичок суб'єктів фандрайзингової діяльності, що можуть вплинути на прийняття позитивного рішення донора (суб'єкта, який надає кошти).

Фандрайзинг треба відрізняти від пошуку й залучення інвестицій (інвестиція, капітальні вкладення (від лат. invest, вкладення коштів) - господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. В обох випадках суб'єкти цих процесів намагаються привернути увагу до теоретично розроблених проєктів і програм, розраховуючи на те, що державні органи, бізнесові структури, різні недержавні організації, установи, окремі фізичні особи можуть бути зацікавлені залучати свої фінансові ресурси в реалізацію тих чи інших проєктів і програм. Однак, основною метою інвесторів є одержання прибутку, який вони безпосередньо будуть мати у результаті залучення своїх інвестицій в проєкти або програми,

що їх зацікавили.

Фандрайзинг частіше пов'язаний з некомерційними (благодійними) організаціями, його активне використання можливе і на комерційних підприємствах, особливо коли вони покладаються на свою активну соціальну позицію та відповідальність у втіленні власних бізнес-проектів.

Отже, фандрайзинг, на відміну від інвестицій, пов'язаний з пошуком ресурсів під некомерційні проекти/програми, які через певні обставини не можуть бути реалізовані як комерційні. Мова йде про підтримку соціально важливих проектів і програм, коли учасники реалізації таких проектів отримуватимуть не прибуток, а певні вигоди (привілеї) освітнього, соціально-економічного, комунікативного характеру.

Отже, фандрайзинг не має на меті отримання прибутку, а спрямований на залучення коштів для реалізації соціальних чи освітніх програм для розвитку, навчання, виховання здобувачів освіти або підвищення кваліфікації фахівців.

Як приклад, можна навести реалізацію освітніх, соціальних мереж, додаткові можливості реклами, формування й просування позитивного іміджу й репутації компаній, окремих меценатів, популярності, розширенню контактів, розвитку позитивних відносин між державними та недержавними установами і громадськістю тощо (Таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Відмінності між фандрайзингом і пошуком інвестицій

<i>Відмінності</i>	<i>Інвестиції</i>	<i>Фандрайзинг</i>
Суб'єкти підтримки	Інвестори	Донори
Мотивація підтримки	Одержання прибутку	Підвищення морального, освітнього, економічного, політичного іміджу
Вид діяльності	Комерційна	Некомерційна

Необхідні засоби	Включаючи основні фонди	Відсутні оборотні кошти
Строки реалізації	Довгострокові	Коротко та середньострокові

Отже, фандрайзинг – це діяльність (у більшості випадків, професійна) щодо залучення та акумулювання оборотних засобів, необхідних для реалізації проєктів і програм некомерційного характеру.

2.2. Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті

Значний дефіцит бюджетного фінансування закладів дошкільної освіти зумовив необхідність пошуку шляхів залучення додаткових джерел їх підтримки. І саме фандрайзинг є однією із ефективних форм фінансування діяльності неприбуткових установ, таких як освітні заклади. Фінансування сфери освіти не має належної модернізації і не забезпечує розвиток системи освіти України повною мірою.

Якщо проаналізувати фінансування освіти у США, то можна визначити два джерела отримання фінансування:

1. Початкова загальна освіта фінансується за рахунок бюджетів таких рівнів: федерального, штату та муніципалітету.

2. Частка коштів у освітні округи (муніципалітети) надходить у вигляді міжбюджетних перерахування, крім коштів, які виділяються на загальну освіту безпосередньо.

3. Освітні округи приймають на себе у законодавчому порядку управління школами і надходження значної частки фінансової допомоги закладам базової освіти відбувається через них.

4. Надходження коштів залежить від рівня автономності освітнього округу, тобто, якщо освітній округ є автономним, то він має право стягувати податки і фінансування буде надходити від штатів і освітнього округу. У

випадку неавтономності освітнього округу – фінанси будуть надходити від муніципалітетів.

5. В окремих штатах запроваджуються системи додаткової фінансової підтримки загальної освіти. Це забезпечується на державному рівні або шляхом створення спеціального освітнього фонду.

Тому функціонування освітніх систем США і України мають явні відмінності. А саме:

- наявність відповідного бюджету забезпечує фінансування освіти;
- фінансова і організаційна автономність усіх закладів освіти;
- органи управління освітою мають свої конкретні, чітко прописані функції.

На сьогодні все більше інституцій в Україні звертаються до процесу залучення коштів, іншими словами фандрайзингу, з огляду на це можемо визначити такі функції фандрайзингу у сфері освіти (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Функції фандрайзингу в освітній сфері

Функції фандрайзингу	Зміст функції
Зовнішності фінансування	Фінансова стабільність освітньої установи залежить від кількості способів отримання грошей, а багатоканальність фінансування залежить від диверсифікації послуг.
Освітнього партнерства	Надає можливість відкривати новий простір, отримувати новий досвід і налагоджувати нові зв'язки, за рахунок чого розширювати сферу діяльності.
Спрямованості освітньої установи	Залучення зовнішнього фінансування є свідченням значного рівня компетенції і довіри закладу освіти. Кредит довіри зі сторони грантодавців забезпечить успіх.
Освітня	Залучення додаткових коштів уможливорює ефективність навчальної діяльності здобувачів освіти через використання сучасних засобів навчання.

Підсумовуючи зазначене, можна зробити висновок, що запровадження фандрайзингу у закладах освіти дозволить:

- окреслити заявку на створення дієвої системи акумулювання коштів (фандрайзинг як складова частинка фінансової стратегії закладу);
- створити інтерес до проєкту закладу освіти, його презентувати;
- знайти благодійну підтримку, зацікавленої громади щодо добровільної фінансової допомоги.

Отже, фандрайзинг у закладі освіти:

1. Забезпечує додаткове фінансування та підтримку закладів освіти. Фандрайзинг може орієнтуватися на фінансування спеціальних проєктів або програм, які звичайний бюджет закладу освіти може не покривати. Працюючи разом, щоб зібрати кошти, освітянська спільнота може забезпечити заклад освіти ресурсами, необхідними для процвітання.

2. Надає підтримку громаді та визначає її участь у житті закладу освіти. Фандрайзинг може бути відмінним способом для побудови підтримки громади та її участі в освітньому житті закладу. Залучення до процесу батьків, педагогічний колектив та здобувачів освіти може створити почуття власності та гордості в закладі. Фандрайзинг – це відмінний спосіб побудувати відносини всередині освітньої спільноти. Зібравшись разом, щоб працювати над спільною метою, кожен залучений може відчувати себе більш пов'язаними один з одним і також із закладом.

3. Надає почуття гордості і відповідальності в здобувачів освіти. Коли беруть участь у плануванні збору коштів, вони вивчають такі навички, як бюджетування, маркетинг та організація. Ці навички залишаються зі здобувачами освіти ще довго після того, як вони залишають заклад освіти. Але не тільки здобувачі освіти отримують вигоду з досвіду, але й вся освітянська спільнота може зібратися разом, щоб підтримати певну ініціативу.

Фандрайзинг є відмінним способом зібрати людей разом, навчаючи дітей цінних уроків життя.

4. Навчає здобувачів освіти необхідним життєвим навичкам. Вони вивчають важливість проведеної діяльності, співпраці, працюючи разом, щоб зібрати гроші для свого закладу освіти. Молодь навчається ставити цілі і працювати над ними.

Фандрайзинг може допомогти здобувачам освіти розвивати комунікаційні та міжособистісні навички – «м'які» навички, яких не вистачає сучасній особистості. Власними зусиллями здобувачі освіти можуть побачити результати своєї наполегливої праці та відчути відповідальність за те, що вони зробили. Ці навички необхідні для успіху в житті, незалежно від того, який шлях виберуть здобувачі освіти.

5. Приносить користь педагогічним працівникам, адже допомагає фінансувати закупівлю певного матеріально-технічного забезпечення, що зменшує фінансове навантаження на освітян. Фандрайзинг сприяє й у зборі коштів, необхідних для придбання нових технологій навчання. І нарешті, освоєння правил фандрайзингу – це можливість професійного розвитку педагогів, адже чимало освітян шукають способи покращення своїх навичок викладання.

На сьогодні основними джерелами фінансування закладу дошкільної освіти незалежно від форми власності можуть бути кошти: засновника (засновників); державного та місцевих бюджетів; батьків або осіб, які їх замінюють; добровільні пожертви та цільові внески фізичних і юридичних осіб; інші кошти, не заборонені законодавством.

Фінансування видатків за окремими групами закладів освіти мають і певні особливості, що зумовлено типом закладу освіти і характером його діяльності.

Загальний обсяг видатків на окремі заклади освіти формується залежно від статей їх витрат. Тому існує нагальна потреба розв'язання питань із залученням додаткових коштів у заклади дошкільної освіти, розробки технології підготовки, реалізації, організації та супроводу певного освітнього проєкту/програми, а саме:

- вивчення та аналіз психологічних аспектів пошуку додаткового фінансування;
- подальша взаємодія з потенційними донорами;
- збір, обробка та аналіз інформації щодо реальних можливостей фінансової підтримки проєкту через аналіз вітчизняних і закордонних фондів, міжнародних грантоїснующих організацій, індивідуального спонсорства, меценатства, патронажу;
- безпосередній збір коштів та цільове їх використання;
- облік та аудит використаних коштів тощо.

Одним із шляхів додаткового фінансування закладів дошкільної освіти є фандрайзинг. Проте відсутність сприятливого податкового законодавства для розвитку благодійництва, неврегульовані правові проблеми неприбуткових громадських організацій, відсутність інформації щодо цілей соціального/освітнього проєкту та системи оцінки його ефективності, а також професіоналізму в його створенні, низький кваліфікаційний рівень управлінських навичок керівників неприбуткових організацій перешкоджає досягненню ефективного результату фандрайзангової кампанії.

Оскільки, дошкільна освіта – цілісний процес, спрямований на забезпечення всебічного розвитку дитини дошкільного віку відповідно до її задатків, нахилів, здібностей, індивідуальних, психічних та фізичних особливостей, культурних потреб; формування у дитини дошкільного віку моральних норм, набуття нею життєвого соціального досвіду, то на основі здійсненого категоріального аналізу поняття «фандрайзинг» й врахування

сутності закладу дошкільної освіти, фандрайзинг у дошкільній освіті визначаємо як професійну діяльність суб'єктів дошкільної освіти, інших суб'єктів, спрямовану на пошук додаткових фінансових чи людських ресурсів для реалізації освітньо значимих програм/проектів всебічного розвитку дошкільників та набуття ними досвіду взаємодії.

Фандрайзинг у дошкільній освіті передбачає не лише залучення фінансових коштів від приватних осіб або організацій на реалізацію важливих проєктів у сфері дошкільної освіти, але й залучення людських ресурсів (мобілізація внутрішніх (тобто власних) ресурсів) до спільного подолання наявних проблем закладів дошкільної освіти.

Визначимо такі завдання фандрайзингу в дошкільній освіті (рис.2.1):

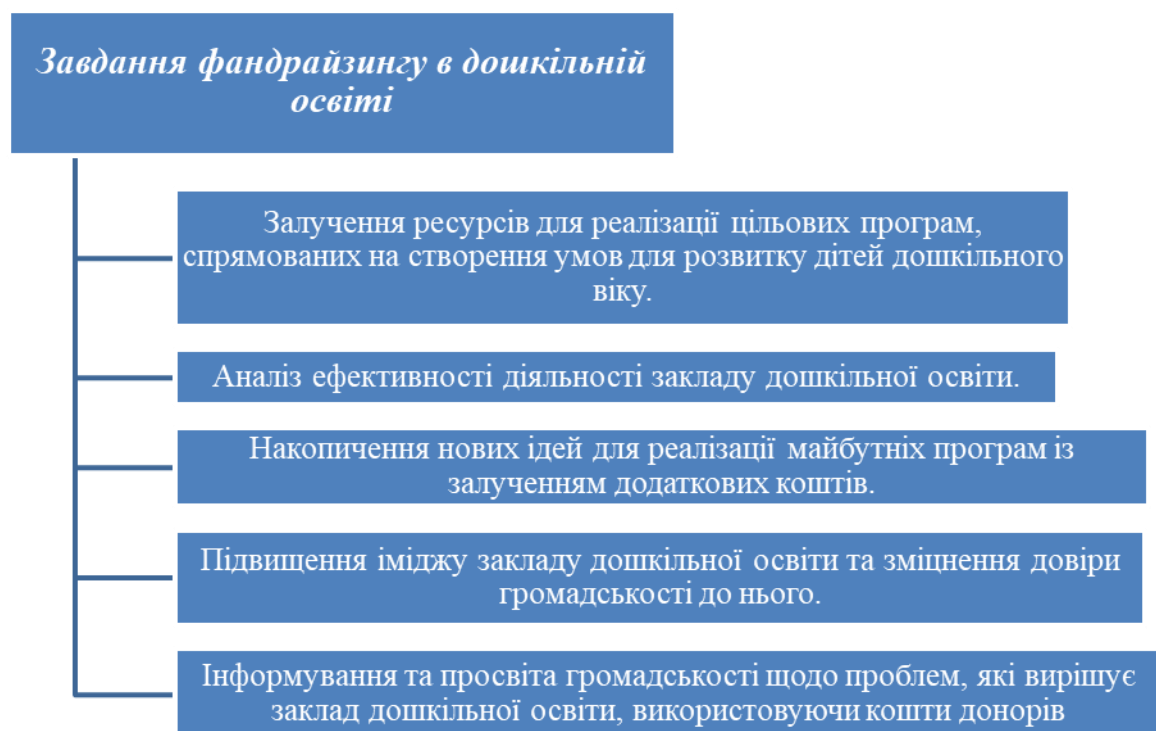


Рис. 2.1. Основні завдання фандрайзингу в дошкільній освіті

Важливо зазначити, що сприяння фандрайзингу та вкладення грошей у заклади дошкільної освіти (ЗДО) для донорів дуже вигідні. Участь фінансових

структур у благодійних акціях, заходах, підтримка благодійних проєктів або організацій, які вкладають кошти у заклад дошкільної освіти, засвідчуючи, що вони є економічно стабільними і заможними, сприяє підвищенню їхнього іміджу.

Фандрайзингова діяльність підпадає під контроль з боку держави та її нормативно-правових актів, і Етичного кодексу фандрайзерів, на основі якого було розроблено і прийнято Декларацію етичних принципів фандрайзингу. Метою останніх двох нормативних актів є збільшення всесвітньої спільноти та співробітництва фандрайзерів, які вимагають оформлення різноманітних звітів, прозорості та ефективності фандрайзингової діяльності.

Враховуючи специфіку діяльності закладів дошкільної освіти, можна виокремили такі принципи фандрайзингової діяльності в ЗДО (табл. 2.4):

Таблиця 2.4

Принципи фандрайзингової діяльності в ЗДО

<i>Принципи фандрайзингу</i>	<i>Характеристика принципів</i>
Добровільність	Залучення коштів для розвитку ЗДО здійснюється за власним бажанням, а не за чиїмось наказом.
Безкорисність	Колектив ЗДО залучає ресурси не для власного збагачення, а для вирішення проблем, які наявні в закладі.
Комплексність	Залучення декількох донорів для реалізації єдиної освітньо значимої мети в залежності від можливостей донора.
Відповідність планів та можливостей	Уникнення можливості неякісного виконання проєкту.
Співпраця з партнерами	Створення консорціуму (тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проєктів тощо)) як фактору, що може підняти ступінь ефективності фандрайзингу; відповідальність та фінанси розподіляються партнерами за домовленістю.

Взаємовигідність	Взаємна зацікавленість у результатах виконання проєкту.
Збалансованість	Спостереження за досягненням проміжних цілей як основи успішності кінцевого результату.
Некомерційність	Чіткий поділ між прибутком та самоокупністю.
Поєднання стратегії та тактики	Спрямованість діяльності як на конкретний проєкт, так і на перспективу, встановлення стабільних стосунків з донором.

Отже, результати таблиці 2.4 засвідчують, що основними принципами фандрайзингової діяльності в закладах дошкільної освіти є: принципи добровільності, безкорисливості, комплексності, відповідності планів та можливостей, співпраці, взаємовигідності, збалансованості, некомерційності, поєднання стратегії та тактики. На нашу думку, саме дотримання вказаних принципів сприятиме ефективності фандрайзингової діяльності в ЗДО.

На сьогодні існує два види фандрайзингу:

- поточний (оперативний) фандрайзинг – пошук коштів закладами дошкільної освіти на покриття поточних витрат. Важливо наголосити, що саме поточний фандрайзинг є найменш ефективною формою залучення коштів, оскільки вони не мають цільового призначення й акумулюються в поточному бюджеті ЗДО. Ці кошти можуть йти на покриття комунальних і матеріальних витрат, внаслідок чого знижується зацікавленість вкладників у подібному фінансуванні;

- проєктний фандрайзинг передбачає пошук конкретних коштів під реалізацію проєктів, розроблених ЗДО чи іншими суб'єктами для розвитку закладу. Уважається, що проєктний фандрайзинг є зручною формою залучення коштів в ЗДО, оскільки наявні чіткі цілі використання коштів, можливість залучення значних фінансових джерел при низьких витратах на фандрайзинг, а також одержання комерційних переваг від проєкту.

Науковці визначають різні форми фандрайзингу:

- пожертви;

- внески донорів або спонсорів, які надходять від приватного та державного бізнесу;
- цільові благодійні заходи зі збору коштів;
- гранти зарубіжних і українських фондів;
- бюджетні фінансування;
- членські внески.

Яку з визначених форм використовувати, вибирають донори. У цьому контексті важливо розмежовувати фандрайзинг і благодійність. Якщо благодійність – це безкорисна та добровільна допомога всім, хто її потребує, то фандрайзинг – це дія чи діяльність, яка має на меті залучення цієї допомоги саме для тих, хто її потребує.

Тому це положення визначає і певний зв'язок між благодійністю і фандрайзингом як у контексті суспільних відносин, так і у сфері дошкільної освіти.

Фандрайзингову діяльність у закладах дошкільної освіти здійснюють суб'єкти (фандрайзери), а саме: педагогічні працівники закладу, батьки, неформальні об'єднання громадян та громадських активістів, ЗМІ, приватні особи, комерційні структури, неприбуткові організації як для реалізації власних неприбуткових проєктів, так і для збору коштів.

Узявши до уваги положення Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій» (ст. 133.4.6), визначаємо перелік неприбуткових організацій, які також можуть виступати фандрайзерами для закладів дошкільної освіти (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Неприбуткові організації – фандрайзери ЗДО

<i>№з/п</i>	<i>Види неприбуткових організацій</i>
1.	Громадські об'єднання, творчі/професійні спілки, релігійні чи благодійні організації, пенсійні фонди, корпоративні благодійні

	фонди.
2.	Бюджетні установи, в тому числі й заклади дошкільної освіти.
3.	Спілки, асоціації та інші об'єднання юридичних осіб чи окремі юридичні особи.
4.	Різні види житлово-будівельних, сільськогосподарських та інорганізацій.

Суб'єкти мають дотримуватися етичних принципів фандрайзингової діяльності (табл. 2.6):

Таблиця 2.6

Основні принципи діяльності фандрайзера

<i>№ з/п</i>	<i>Принцип</i>	<i>Характеристика принципу</i>
1.	Чесність	Чесність і правдивість фандрайзингу для збереження суспільної довіри.
2.	Повага	Повага та шана до своєї професії, до честі донорів і клієнтів.
3.	Цілісність	Відкритість і розумінням власної відповідальності за суспільну довіру.
4.	Емпатія	Досягнення цілей фандрайзингу, мотивація інших суб'єктів до виконання професійних стандартів, дотримання права на приватне життя, свободу вибору й культурну різноманітність.
5.	Прозорість	Відкритість звітності результатів фандрайзингу, управління додатковими ресурсами, їх розподілом і використанням.

Дотримання вказаних етичних принципів фандрайзингу допоможе його суб'єктам ефективно залучати додаткові кошти в заклади дошкільної освіти.

Об'єктами фандрайзингу є різні категорії донорів, основними з яких є благодійні фонди, приватні особи, корпорації та бізнес-структури. Кожен донор потребує індивідуального підходу. Це зумовлено низкою факторів, таких як сфера та вид діяльності організації (особи), історія виникнення, життєдіяльності, поставлені пріоритети, цілі та способи їх досягнення, умови

існування та розвитку тощо, що формує свої особливості та відмінні риси співпраці з кожним донором.

Отже, фандрайзинг – це пошук ресурсів, але не лише грошей, а й людей, інформації, часу, які використовуються як для організаційної підтримки некомерційних організацій, так і для втілення соціально вагомих проєктів. Фандрайзинг в дошкільній освіті включає компетентнісний підхід щодо успішного переконання інших у тому, що діяльність закладу освіти потребує підтримки й уваги зі сторони потенційних донорів.

Успішний фандрайзинг реалізується компетентним фандрайзером (менеджером). Фандрайзинг буде вдалим, якщо дана особа вміло переконає і сама повірить у свої переконання щодо залучення коштів для забезпечення реалізації будь-яких проєктів.

2.3. Технологія реалізації фандрайзингової діяльності в ЗДО.

Фандрайзингова діяльність в ЗДО передбачає реалізацію певних кроків.

Обсяг необхідних для діяльності ЗДО коштів визначається на стадії стратегічного планування реалізації програми чи проєкту, а їх пошук і збір здійснюється за допомогою фандрайзингу.

У реалізації фандрайзингової діяльності пропонує такі основні кроки:

1. Окреслення потреб і проблем.
2. Визначення об'єкта фандрайзингу.
3. Добір потенційних донорів.
4. Вивчення індивідуальних особливостей донора.
5. Підготовка пропозиції (проєкту) з урахуванням особливостей донора.
6. Вибір методів і складання плану дій з урахуванням особливостей донора.
7. Установлення першого контакту (лист-запит, телефонна розмова).
8. Особиста зустріч.

9. Презентація програми або проєкту.
10. Уточнення умов гранту.
11. Укладання угоди.
12. Подяка.
13. Аналіз, оцінка й перевірка результатів.
14. Підтримка зацікавленості донора.

Наведені вище кроки можна об'єднати у чотири етапи моделі планування фандрайзингу.

Перший етап – визначення потреб – з'ясування проблеми і потреби, визначення їх актуальності та невідкладності, окреслення шляхів вирішення проблем, очікуваних результатів та необхідних витрат (ресурсів).

На другому етапі – пошук джерел ресурсів – розробляють стратегію фандрайзингу, проводять аналіз джерел коштів (донорів), визначають їхній потенціал та інтереси, через направлення до обраного фонду листа-запита вивчають можливість підтримки ідеї.

Третій етап – звернення до донора – передбачає підготовку та направлення заявки до відповідного фонду.

Четвертий етап – аналіз результатів. Аналізують та оцінюють проведену роботу, надсилають подяку донору. З урахуванням отриманого досвіду планують майбутнє звернення.

Ураховуючи цілеспрямованість і спланованість фандрайзингу можемо виокремити такі етапи фандрайзингової діяльності закладів дошкільної освіти (Рис. 2.2).

На етапі планування важливо знати, що одним із можливих шляхів пошуку та залучення додаткових інвестицій в дошкільну освіту є технологія освітньо-фандрайзингової кампанії, мета проведення якої передбачає аналіз теоретичних та фінансово-економічних засад прийняття інвестиційних рішень

на основі розроблення, фінансово-економічного обґрунтування та реалізації інвестиційно-освітнього проєкту/програми закладу дошкільної освіти.

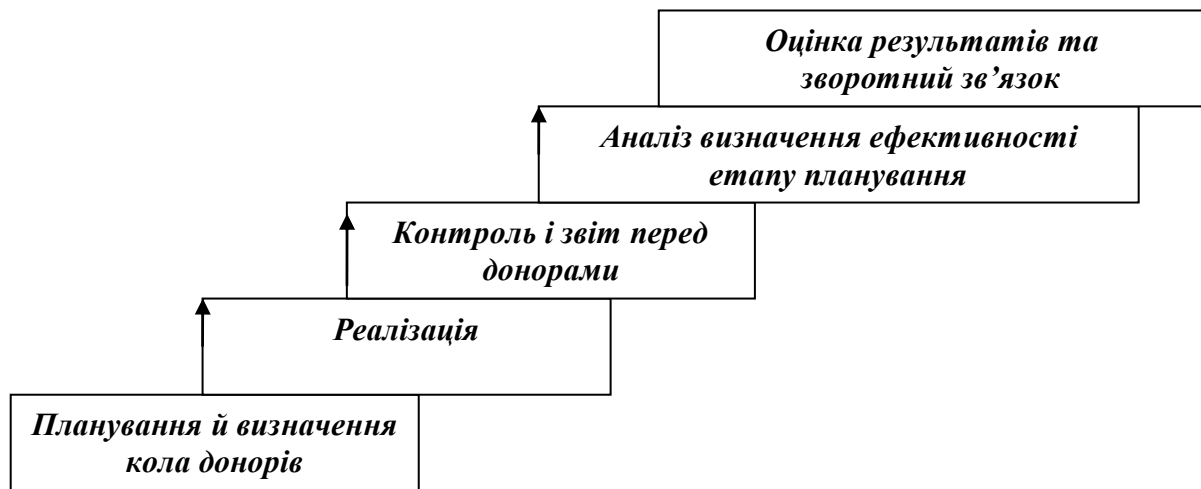


Рис.2.2. Етапи реалізації фандрайзингу закладами дошкільної освіти

Етап планування та визначення кола донорів включає:

- розробку освітньо значимої змістовної програми/проєкту,
- виявлення сфер та пріоритетів, які потребують;
- залучення коштів для розвитку закладу дошкільної освіти чи забезпечення потреб дітей дошкільного віку;
- окреслення тих витрат, які потрібні будуть ЗДО на майбутній період;
- вибір видів фандрайзингу (поточний чи проєктний). Варто наголосити, що змістовна поетапна програма необхідна для ретельної підготовки кампанії, оцінки перспективності фандрайзингу, визначення кола потенційних донорів. Ідеї в галузі фандрайзингу необхідно реалізовувати негайно, як тільки їх обміркували й склали план.

Освітній проєкт закладу дошкільної освіти визначаємо як освітню діяльність його суб'єктів, яка має на меті перетворення освітнього середовища закладу дошкільної освіти через створення нових освітніх продуктів/послуг, які

безпосередньо впливають на якість самої освіти, сприяють підвищенню її конкурентоспроможності.

Тому заклади дошкільної освіти можуть розробляти проєкти з метою підвищення методичного та практичного рівнів професійної компетентності та майстерності:

- опанування новітніми практиками, технологіями, методиками, формами, методами професійної діяльності педагогічних працівників на засадах інноваційних освітніх підходів:

- професійного розвитку вихователів і оволодіння ними теорією та практичними навичками роботи з різними методами арт-терапії для діагностичної, корекційної та терапевтичної роботи;

- оволодіння медіаграмотністю та основами розвитку критичного мислення дошкільників і педагогів та ін.

Для успішного залучення додаткових інвестицій в ЗДО необхідне усвідомлення важливості реалізації освітньої програми/проєкту, а також їх прозорість та привабливість не тільки для учасників, а й для потенційних донорів.

З цією метою в проєкті визначається діяльність, спрямована на отримання певного кінцевого результату чи продукту проєкту – конференція, семінар, освітня програма, виставка, фестиваль, конкурс, свято, акція тощо.

У програмі регулюється діяльність співвиконавців проєкту, координуються та інтегруються їхні сили, а також усі ймовірні кошти на певну перспективу. Варто зазначити, що програма може включати в себе кілька проєктів.

План фандрайзингової діяльності ЗДО визначає зміст його діяльності на певний проміжок часу, з вказаним обсягом роботи.

Планові документи, які розробляються й використовуються в ході проведення фандрайзингу, можуть різнитися відповідно до проведення

планової діяльності, рівня прийняття управлінських рішень, ступеня директивності та часу.

У процесі планування фандрайзингової кампанії важливим є дотримання логічного ланцюга:

проблема – мета – завдання – метод,

тобто узгодженості та взаємозв'язку між компонентами.

Розроблений освітній проєкт/програма ЗДО можуть включати:

- 1) коротку довідку ЗДО – виконавця проєкту/програми;
- 2) інформацію щодо місії ЗДО та її зв'язку із зазначеним проєктом/програмою;
- 3) опис проблеми, на розв'язання якої буде спрямований проєкт/програма, її соціальна значимість;
- 4) чітке формулювання мети проєкту/програми;
- 5) опис цільової групи та «корисності» реалізованого проєкту/програми;
- 6) конкретні завдання (кількість освітніх послуг, для кого, за який термін часу) і кожне завдання окремо;
- 7) план реалізації окремого завдання, а також опис методів (прийомів) і технологій;
- 8) реалізацію проєкту/програми в хронологічному порядку;
- 9) орієнтовний опис роботи кожного виконавця ЗДО (із зазначенням посади, кваліфікації, приблизного переліку обов'язків);
- 10) прогнозований бюджет проєкту/програми, із зазначенням відповідних статей, наявних коштів та можливих додаткових асигнувань;
- 11) пояснення можливих витрат за реалізації проєкту (при можливості);
- 12) листи-клопотання, запити, листи-відповіді від благодійних фондів та потенційних донорів проєкту/програми.

На етапі планування також прогнозуються результати й показники їх вимірювання, тобто описуються очікувані зміни в закладі дошкільної освіти та

здійснюється їхня оцінка. Передбачувані результати мають бути чітко обґрунтованими й вираженими в кількісних та якісних показниках вимірювання.

У процесі розробки проєкту фандрайзери закладів дошкільної освіти мають враховувати, що, приймаючи рішення про участь у проєкті, донори звертають увагу, насамперед, на його соціальне й освітнє значення. Значною перевагою є залучення до проєкту органів влади й гарантування інформаційного висвітлення його результатів. За умови неможливості фандрайзера повідомити про проведення захід у ЗМІ, він завжди може розмістити інформацію на сайті закладу дошкільної освіти чи в соціальних мережах Facebook, Twitter, Instagram, Depo.ua, Vero, Caffeine.tv та ін.

Відзначаємо, що платформа Caffeine.tv надає можливість прямої трансляції реалізації освітньо значимих програм фандрайзерами для друзів і підписників. Трансляції відтворюються в стрічці, на яку можна відреагувати за допомогою емодзі або відповісти коментарем. В Інтернет мережі також можна описувати проєкти, їхні переваги та значимість. Донори мають мати можливість обирати для себе «проєкт до душі».

У процесі розробки проєкту для донора дуже важливим є швидке оцінювання поставлених завдань, які дозволяють повноцінно реалізувати мету. Методика SMART, або «розумного проєкту» (smart – у перекладі з англ. – розумний), що базується на використанні п'яти критеріїв, дає змогу здійснити попередню оцінку завдань, які мають бути: specific (конкретними), measurable (вимірюваними), achieving the client (спрямованими на певних клієнтів), realistic (реалістичними), time-limited (визначеними в часі).

2. Етап реалізації передбачає:

- пошук та залучення всіх можливих донорів;
- вибір суб'єктами фандрайзингової діяльності закладу дошкільної освіти методів;

- встановлення відповідальних за реалізацію освітньо значимої програми/проєкту;
- виділення коштів на їх реалізацію.

3.Етап контролю передбачає здійснення інспектування за реалізацією фандрайзингу, коригування планів з урахуванням змін, що відбулися.

4. На етапі аналізу визначається ефективність планування та реалізації освітнього проєкту чи програми, їхня економічна й соціальна значимість. У цьому контексті важливо знати, що ефективність розраховується як для фандрайзера, так і для донора. Необхідно резюмувати наскільки поставлені цілі програми відповідають об'єктивним потребам, отримані результати – поставленим цілям, наскільки ефективними є витрати ресурсів на отримання цих результатів.

5. Етап оцінки результатів фандрайзингової діяльності і отримання зворотного зв'язку передбачає оцінку реалізації проєкту/програми. Інструментом оцінки може бути метод NAOMIE, або «Життєвий цикл проєкту» (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Життєвий цикл проєкту/програми за схемою NAOMIE

N	Needs	<i>Потреба</i>	Оцінка потреб цільової групи. Обґрунтування проблеми.
A	Aim	<i>Мета</i>	Визначення мети проєкту як результату вирішення проблеми.
O	Objectives	<i>Завдання</i>	Окреслення завдань, як кроків для досягнення мети.
M	Methods	<i>Методи</i>	Підбір методів для вирішення завдань.
I	Implementation	<i>Реалізація</i>	Діяльність за планом
E	Evaluation	<i>Оцінка</i>	Проведення моніторингу та оцінки проєкту

Як засвідчує аналіз таблиці 2.7, життєвий цикл проєкту відображає етапи його реалізації – від оцінки потреб цільової групи та визначення проблеми,

мети проєкту, завдань і методів їх виконання до проведення моніторингу та оцінки реалізації проєкту.

Оцінити проєкт можна й за методикою, яка базується на критеріях **QCTL**: кількість (quantity), якість (quality), час (time), місце (location). Досить часто для оцінки застосовують спосіб декларування, який вимагає відповіді на запитання: що, хто, до якого часу, скільки.

Варто зазначити, що освітній проєкт/програма є одночасно й основним організуючим документом, який визначає ключові моменти діяльності для досягнення мети проєкту/програми, і продуктом, який спрямований на привернення уваги до проєкту з боку потенційних донорів, безпосередніх учасників, а також широкого кола громадськості. Тому зовнішня сторона – оформлення проєкту/програми (наочність, зрозумілість, об'єктивність) мають не менше значення, ніж їх змістовне наповнення.

Незалежно від розміру допомоги необхідно висловити вдячність усім донорам. Техніка виконання листа-подяки або проведення заходів, направлених на подяку, визначаються розміром внеску. Подякувати потрібно через 1–2 тижні після отримання пожертви. Важливим для подальшої підтримки з донором є таке його визнання, як його популяризація, стимулювання до надання більшої підтримки, виділення серед інших донорів.

По завершенні проєкту виконавці надають донору повний комплект звітних документів, фотографії реалізації проєкту, неофіційні листи-подяки та ін.

На наше переконання, за такої поетапної організації фандрайзингової діяльності результативність залучення коштів закладами дошкільної освіти для реалізації певних освітніх і значимих проєктів/програм буде оптимальною.

Важливим у залученні додаткових коштів в дошкільну освіту є підбір оптимальних методів фандрайзингової діяльності. Одним із таких методів є особисте індивідуальне звернення до потенційного донора. Метод збирання

коштів «людина до людини» (person to person) дає, як правило, позитивний результат. Він потребує великих витрат часу й високих професійних якостей фандрайзера як суб'єкта реалізації фандрайзингової діяльності.

Від ефективного звернення залежить рішення донора про надання допомоги. Поширеним інструментом звернення є написання проєктної заявки, яка може бути двох типів:

- *лист-заявка* (a letter of proposal) або лист-запит (a letter of inquiry) – стислий зміст проєкту (1–5 сторінок);
- *повна заявка* (a full proposal) – розширена заявка, яка містить усю інформацію про проєкт (10-100 сторінок).

Найбільш відповідальною складовою заявки є бюджет проєкту. Не всі експерти фондів прискіпливо ставляться до застосованих методів та оцінки проєкту, проте запропонований бюджет та раціональність його використання детально вивчають усі.

Різні фонди висувають певні вимоги до складання бюджету, у низці випадків вони самі визначають максимальний розмір гранту, на який може претендувати заявник. Це зазначено в офіційному оголошенні про конкурс, де вказується розмір і спосіб отримання коштів, а також перелік статей, які не будуть фінансуватися.

Дієвим методом фандрайзингу є отримання гранту, як коштів, що надаються на остаточній основі некомерційним організаціям або фізичним особам на реалізацію освітньо значимих проєктів, благодійних програм, на проведення досліджень, навчання та інші суспільно корисні цілі з наступним звітом про їх використання та результати зміни ситуації.

Процес управління грантовою програмою складається з чотирьох етапів:

- планування та підготовка проєкту;
- конкурс на відбір проєктів;
- реалізація проєкту;

- оцінювання результатів та впливу грантової програми (корекція стратегії).

Телефонні дзвінки потенційним донорам, на думку фахівців із фандрайзингу, втрачають свою ефективність. Це ж стосується розсилання електронних листів. Хоча вказаний метод є масштабним, але результативність його досить низька. Реклама, телевізійні звернення до потенційних донорів вимагають кваліфікації й спеціалізованого штату для їх проведення.

Ще одним із поширених методів фандрайзингу є організація спеціальних заходів зі збору коштів (благодійних акцій/вечорів, аукціонів, концертів тощо). У ході таких заходів можна зустрітися з різними потенційними донорами, залучити однодумців до проєкту тощо.

Досить розповсюдженим і таким, що забезпечує фінансовий добробут організації, однак, не викликає довіри серед населення методом фандрайзингу, є «скаринки» – збір коштів через скарбнички.

У фандрайзинговій діяльності важливим є метод контент-аналізу наукової літератури, який дозволяє виокремити такі труднощі її здійснення: недовіра населення до багатьох методів фандрайзингу, перевантаженість або недостатня підготовка як штатних працівників організацій, так і волонтерів, використання одних і тих самих методів через необізнаність про інші методи тощо.

Варто зазначити, що вибір одного або декількох методів здійснюють фандрайзери як фахівці із залучення коштів.

Класичним прикладом організації фандрайзингу в закладі дошкільної освіти є організація фандрайзингової кампанії в режимі так званого «спонсорського пакету».

Така фандрайзингова діяльність виправдана в тих випадках, коли заклад дошкільної освіти знаний у своєму регіоні, займається фандрайзинговою діяльністю систематично, чітко й зрозуміло викладає інформацію про свої

послуги потенційним донорам у рамках реклами практичної реалізації програм/проєктів.

«Спонсорський пакет» – розсилається поштою (рекомендований лист), при особистих зустрічах передається комплект матеріалів і документів, які мають містити таку інформацію:

- опис основної ідеї (стратегії) проєкту/програми, значимості з окремим описом деталей, найбільш важливих для спонсора;
- характеристику закладу дошкільної освіти, який реалізує проєкт, зокрема: авторів, організаторів, учасників, терміни, місце проведення, сценарій проведення тощо;
- повну інформацію щодо підтримки проєкту/програми з боку державних органів, громадських організацій, благодійних фондів із додатком документів, що підтверджують проєкт/програму, листів підтримки, зокрема й фінансові гарантії проєкту/програми;
- детальний бюджет проєкту/програми (кошторис надходжень та видатків).

Перелік спонсорських градацій, може бути представлений як:

- «титульний» (ексклюзивний) спонсор або спонсор-патрон – 100% від загальної суми необхідної підтримки;
- «генеральний спонсор» – 50% від загальної суми підтримки;
- «офіційний спонсор» – 25% від загальної суми підтримки;
- «інформаційний спонсор» – відповідальний для ЗМІ;
- «бартерний спонсор» – надання допомоги товарами й послугами: інформація щодо реклами (PR) для спонсорів у рамках реалізації проєкту/програми: виставки, видання, розміщення реклами тощо (час, місце, організатори); орієнтовний прогноз спонсорського ефект: кількість учасників, кількість публікацій тощо.

Спонсорський пакет – це повний комплект документів і матеріалів, що дає можливість потенційним спонсорам обирати статус своєї особистої присутності в проєктах/програмах, чітко окреслювати свої інформаційно-рекламні можливості та визначатися з фінансовими витратами. Увесь «спонсорський пакет» може мати оригінальний дизайн з емблемою або логотипом освітнього проєкту.

Варто наголосити, що заклади дошкільної освіти, реалізуючи фандрайзингову діяльність, можуть мати й підтримку органів влади та можливість висвітлення її результатів у ЗМІ, оскільки ця діяльність проводиться заради створення умов для повноцінного розвитку дитини в ЗДО. У цьому контексті важливо зацентувати увагу на тому, що фандрайзинг ЗДО може здійснюватися у формі державного фандрайзингу, який визначаємо як залучення та акумулювання державними органами ресурсів із різних джерел на освітньо значимі цілі закладів дошкільної освіти, засновані на соціально-відповідальній взаємодії учасників проєктів і передбачає добровільне й взаємовигідне співробітництво.

Фандрайзингова діяльність повинна відповідати наступним вимогам:

Цілі фандрайзингової кампанії повинні бути переконливими, захопливими, неухильними.

Потенційні контрибутори (ті, хто працює над відкритими проєктами) повинні вірити в причини кампанії і позитивно реагувати на них.

Зразки росту і розвитку проєкту повинні бути легко сприйнятними: фандрайзеру належить демонструвати і доводити свідчення переможного просування вперед. У першому зверненні до потенційних контрибуторів (тими, хто працює над відкритими проєктами) необхідно представити свідчення досвіду і кваліфікації лідерів у сфері, для якої проводиться фандрайзингова кампанія.

Організація або її ключові лідери, від яких очікується підтримка, повинні бути добре відомими в цільовій групі.

Лідери повинні бути високо компетентними, повністю відданими меті, перевіреними відмінними фандрайзерами.

Цілі фандрайзингової кампанії повинні бути конкретними, привабливими, орієнтованими на людей і мати значення невідкладності, терміновості. Необхідно уміти чітко пояснити, чому проект повинен бути підтриманий, чому він є переконливим і захоплюючим, хто виграє в результаті і чому він повинен бути підтриманий негайно.

Результати кампанії повинні піддаватися вимірюванню. Перспективному контрибутору потрібно висвітлити конкретно і точно, що буде зроблено із допомогою його внеску, а також вказати часові рамки дій і досягнень.

2.4. Краундфандинг, краудсорсинг, QR-код та цифрова філантропія як інструменти фандрайзингової діяльності

Важлива роль у проведенні фандрайзингової діяльності належить інноваційним технологіям та Інтернет. Через Інтернет та електронну пошту можна здійснювати пряму розсилку (*мейлінг*), брати участь у краудсорсингу та краудфандингу освітніх чи соціальних проєктів, вести віртуальні переговори з донором тощо.

Соціальні мережі стали ефективним засобом фандрайзингу (спосіб поширення інформації). Набуває популярності цифрова філантропія (проведення акції через СМС). Окрім зазначених можливостей, Інтернет – одне з найважливіших джерел пошуку донорів: на спеціальних інформаційно-пошукових серверах можна знайти інформацію про перелік фондів та грантодавчих установ, а також розмістити відомості про себе та свою діяльність (створення власного Веб-сайту).

Краудсорсинг (англ. crowdsourcing, crowd – «натовп» і sourcing «використання ресурсів») – практика отримання необхідних послуг шляхом

вирішення суспільно значущих завдань залучаючи значну кількість добровольців, координація діяльності яких здійснюється за допомогою інформаційних технологій.

Краудсорсингом в цілому займаються неоплачувані або малооплачувані професіонали-аматори, які витрачають свій вільний час на створення контенту, рішення проблем або навіть на проведення досліджень та розробок, тобто виконують доручену їм необхідну роботу. Визначальною ознакою краудсорсингу є розподіл всього обсягу роботи на дрібні частини (модулі).

Прикладом сучасного краудсорсингу є добровільні організації, самі добровольці, які об'єднуються і здійснюють збір коштів для потреб наших військових.

Перевагами даного виду діяльності є: можливість доступу до талановитих кадрів по всьому світу та орієнтація на результат (фокусування на вирішенні проблеми, незважаючи на те, ким є пошукач, тобто стать, вік, національність, професія не мають значення, увага націлена на корисність даної особи-добровольця).

На сьогодні широко використовується термін краундфандинг, який пояснює спосіб масової підтримки ініціатив, де люди об'єднують свої ресурси для підтримки інших людей або організацій.

Наприклад, українська платформа краудфандингу «Спільнокошт» дозволяє зібрати кошти на різноманітні проєкти, починаючи від розвитку соціального бізнесу до створення фільмів чи винаходів.

Краудфандингова діяльність (як інструмент фандрайзингу) починається визначенням мети та завдань проблеми, необхідної суми коштів або ресурсів, складанням калькуляції всіх витрат, які надаються у доступ всім бажаючим, окрім того, інформація про хід збору коштів повинна бути теж відкрита загалу.

Останнім часом великої популярності серед інструментів зі збору коштів стали краудфандингові платформи. Через них здійснюється фінансування

соціальних/освітніх проєктів, у тому числі підтримка дитячих будинків, термінове лікування дітей, допомога безпритульним тваринам тощо. Крім того, інформація на таких платформах є у відкритому доступі для всіх і навіть автоматично висвітлює кожен змін щодо суми коштів, кількості донорів, терміну проєкту, його сутності з фото та відеорепортажами тощо.

Згідно дослідженнями, інтернет-джерела пропонують топ-10 краудфандингових платформ: Kickstarter, Indiegogo, Patreon, GoFundMe, Crowdrise, PledgeMusic, MightyCause, InKind, Crowdfunder, Give, які можуть використовувати підприємці для поповнення свого бюджету.

Вид фінансування за допомогою краудфандингових платформ належить до безповоротних інвестицій. Важливим є те, що свої проєкти можна розміщувати й на закордонних платформах.

Переваги такого способу фінансування – це низька вартість залучення капіталу, без необхідності сплати відсотків, популяризація проєкту та швидкість отримання грошей.

А основними недоліками є те, що обсяг залучення інвестицій обмежується встановленою цільовою сумою залучення коштів. Якщо цільова сума не досягається, кошти повертаються інвесторам.

Першою краудфандинговою платформою в Україні став проєкт creatorium.su запущений в 2013 році. Його метою стало фінансування винаходів, інновацій та реального сектору економіки. Сайт не прив'язаний до України і гривні, тому здійснювати інвестиції можуть і нерезиденти.

Цифрова філантропія – це новий сучасний інструмент благодійності, що полягає в застосуванні мобільних технологій. Це можливість шляхом сучасних технологій – інтернету і мобільного зв'язку – зробити благодійність масштабним рухом, полегшити доступ мільйонів людей до благодійних проєктів.

В Україні компанія «Київстар» вже третій рік поспіль є традиційним

партнером заходів Фонду Віктора Пінчука в Давосі щодо розвитку «цифрової філантропії» в світі. Телеком-оператор України «Київстар» готовий надати необхідну технічну платформу та кадрові ресурси для впровадження даного процесу в нашій країні. Однак – це потребує, окрім підтримки громадськості і благодійних організацій, всебічної підтримки держави і відповідне законодавче забезпечення, особливо відповідних змін у системі оподаткування.

Компанія «Київстар» постійно підтримує соціальні ініціативи, що сприяють розвитку українського громадянського суспільства, докладають зусиль до розвитку «цифрової філантропії», виділення технічних та кадрових ресурсів.

Останнім часом великої популярності набув маркетинговий інструмент – QR-код (англ. Quick Response – швидкий відгук), який теж є перспективним фандрайзинговим засобом збору коштів. QR-код являє собою віртуальне гіперпосилання, за допомогою якого відбувається з'єднання фізичного світу і онлайнової інформації.

QR-коди складаються з 2D штрих-код матриці, в якій закодовано посилання на певний сайт, доступ до інформації якого можна дістати, навівши мобільний телефон (смартфон) на QR-код.

Споживачі мобільних телефонів з відповідним «QR» програмним забезпеченням через повідомлення в оголошеннях, на листівках, плакатах, наклейках, продукції, білбордах, прагнуть отримати швидкий доступ до інформації в Інтернеті.

Багато підприємств у світі вже використовують QR-коди для реклами своєї продукції та послуг на рекламних щитах, плакатах і листівках, щоб направляти людей на власні сайти.

У QR-коді можна закодувати посилання на будь-яку інформацію, наприклад, про якийсь фандрайзинговий проєкт, за допомогою відповідного програмного забезпечення або за посиланням: <http://www.qrstuff.com/>.

Окрім зазначених можливостей, Інтернет – одне з найважливіших джерел пошуку донорів: на спеціальних інформаційно пошукових серверах можна знайти інформацію про перелік фондів та грантодавчих установ, а також розмістити відомості про себе та свою діяльність (створення власного Веб-сайту).

Засобами Інтернет через віртуальні гаманці можна перераховувати кошти бенефіціаріям.

Фандрайзеру, як суб'єкту фандрайзингової діяльності, доцільно створити в Інтернеті форум, блог, окрему сторінку відносно проблеми, на яку здійснюється пошук ресурсів. За допомогою мережі Інтернет зручно звітуватися перед донором та демонструвати йому свої попередні здобутки, викладаючи фото- та відеоматеріали на власному сайті або сайті громадської організації про проведення заходів, а також через електронну пошту здійснювати подяку та подальшу співпрацю (розсилку наступних проєктів, запрошення на заходи, поздоровлення зі святами тощо).

Працюючи в глобальній мережі слід пам'ятати про систему захисту, безпеку транзакцій, недобросовісну конкуренцію.

Для створення сайтів можна порекомендувати дотримання таких основних правил:

- обов'язково відображати на сайті місію і завдання організації, їх пояснення;
- надавати зворотну контактну інформацію та можливість гостям залишати коментарі відносно місії та діяльності організації;
- регулярно випускати інформаційний бюлетень, надавати гостям можливість брати участь у наступному номері;
- висвітлювати інформацію про стан фінансів та організаційну структуру організації; постійно оновлювати сайт із зазначенням дати останнього оновлення;

- забезпечити відсутність зайвої інформації наводити на сторінці, що завантажується першою, розділ новин;
- зареєструвати сайт в різних пошукових системах;
- забезпечити відповідність оформлення та інформації етичним і моральним нормам;
- не використовувати відволікаючих гіперпосилань і інформації, щоб уникнути спонтанних переходів гостей на інші сайти тощо.

2.5. Технічне та організаційне забезпечення фандрайзингової діяльності

Для здійснення ефективної фандрайзингової діяльності необхідно її технічне та організаційне забезпечення.

Технічне забезпечення включає обладнання офісу, в якому можна було б здійснювати контакти, оргтехніку (багато в успіху справи залежить від оформлення і зовнішнього вигляду документів, інформаційних матеріалів, оперативного зв'язку) та досконале володіння комп'ютерними і Інтернет-технологіями.

Для фандрайзингової діяльності програмісти розробили спеціальне програмне забезпечення, яке дозволяє відслідковувати та проаналізувати потенційні пожертви, донорів та результати діяльності. У комп'ютерних програмах такоо забезпечення уже вирішено низку завдань та складені звіти, що будуть корисні для здійснення фандрайзингу.

У програмах можна обчислити результати фандрайзингових заходів; скласти листи-подяки для донорів; відслідкувати історію відносин організації; розробити список потенційних пожертв, волонтерів, донорів; визначити донорів для наступної кампанії.

До організаційного забезпечення фандрайзингової діяльності належить

PR (public relations) – зв'язки з громадськістю – це вміння освітніх установ будувати потрібні відносини з потрібними людьми і групами осіб.

Необхідність застосування даної категорії в діяльності фандрайзера полягає в здобутті престижності – чим привабливішим є ЗДО для донора, тим ймовірніше отримання підтримки. Фандрайзинг заснований на встановленні і розвитку конкретних відносин з конкретними людьми, тому успіх фандрайзингу вирішальним чином залежить від ефективності PR.

Фандрайзери – це спеціалісти, які повинні пропонувати проекти цікаві іншим, що вимагає формування достойного іміджу, розробку фірмового стилю, інформаційного, оформлювального дизайну, інтер'єру, однак, найголовніше – корпоративної культури та стилю поведінки персоналу.

Фандрайзингова і PR кампанії подібні між собою алгоритмами організації та проведення: включають в себе поетапний процес, який вимагає чіткого планування, системності, опрацювання деталей, контролю над виконанням всіх дій, налагодження ефективних комунікацій з використанням креативності та гнучкості.

Загальна модель проведення PR-кампанії, включає:

- підготовчий етап;
- етап планування;
- реалізації, комунікації;
- заключний етап.

Перелічені етапи практично співпадають з етапами фандрайзингової діяльності, тому фандрайзинг передбачає активне використання PR-методів з метою: створення сприятливого іміджу своєї організації; інформування громадськості про освітньо і соціально значимі проекти (роботу ЗДО); ефективне залучення потенційних спонсорів, громадськості та органів місцевого самоврядування.

Для успішного проведення як фандрайзингової так і PR-кампанії

необхідне встановлення комунікацій із засобами масової інформації (ЗМІ), які можуть забезпечити:

- створення та розповсюдження пресрелізів про фандрайзингову кампанію в телевізійних, радіо- та друкованих ЗМІ;
- безкоштовне розміщення оголошень в друкованій пресі;
- проведення прес-конференцій, інтерв'ю з донорами;
- при потребі, участь педагогічних працівників-фандрайзерів в телевізійних і радіопрограмах;
- трансляція «бігучого стрічки» про акції в ефірі телевізійних каналів тощо.

Основні відмінності між фандрайзинговою і PR-кампаніями:

- предметом фандрайзингової кампанії є не групи громадськості, а конкретні особи, організації, фонди;
- PR-кампанія носить масовий характер, а робота фандрайзера будується переважно на індивідуальному рівні;
- під час проведення фандрайзингової кампанії можна користуватися додатковим засобом – залучення безкоштовної робочої сили – волонтерів;
- у фандрайзингу результат виконаної роботи можна оцінити, оскільки він вимірюється конкретними цифрами.

Отже, для проведення ефективного фандрайзингу та масштабного охоплення цільової аудиторії використання ІТ та PR-технологій є важливим та необхідним, тому їх застосування є пріоритетною перспективою розвитку фандрайзингової діяльності в Україні. Вивченням та використанням різноманітних методів, інструментів, включаючи аукціони, ярмарки, прес-тури та краудфандинг, компанії та громадські організації можуть максимізувати свій потенціал для залучення ресурсів та досягнення поставлених цілей. Відкритість до новаторських підходів, постійне вдосконалення та відкритий діалог зі спільнотою становлять основу успішного фандрайзингу в сучасному світі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Антонюк В., Яструб О. Самостійна робота у процесі підготовки студентів до викладання громадянської та історичної освітньої галузі в початковій школі. *Acta Paedagogica Volynienses*, (4), 2022. 54–60.
<https://doi.org/10.32782/apv/2022.4.9>
2. Бабій О.Я. Фандрайзинг для новачків: з чого почати отримувати гранти для своєї громади. *Фактор*. 2017. №5. :
<https://i.factor.ua/ukr/journals/ms/2017/may/issue-5/article-27472.html>
3. Базовий компонент дошкільної освіти (Державний стандарт дошкільної освіти). Наказ Міністерства освіти і науки України № 33 від 12 січня 2021 р. //: https://mon.gov.ua/static-objects/mon/sites/1/rizne/2021/12.01/Pro_novu_redaktsiyu%20Bazovoho%20komponenta%20doshkilnoyi%20osvity.pdf
4. Бартків О.С. Формування основ педагогічної майстерності майбутніх учителів *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: «Педагогіка. Соціальна робота». Випуск 1 (48). 2021.С. 24-29.
5. Бартків О.С., Дурманенко Є.А. Інтегральна компетентність як базова у підготовці майбутніх вихователів. *Acta Paedagogica Volynienses*, 1, С. 51-56.
6. Бартків О.С., Дурманенко Є.А., Дурманенко О.Л. Моніторинг якості професійної підготовки майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти до фандрайзингової діяльності : монографія. Видавництво «Baltija Publishing».321 с., 2023. С.88-120 (1.5 друк.арк).
7. Бартків О.С., Мельник І.М. Основи педагогічної майстерності вихователя ЗДО : навч.-метод. посіб. Луцьк, 2022. 188 с.
8. Бартків О.С. Фандрайзинг: сутність та призначення. Актуальні проблеми соціальної роботи та соціального забезпечення : європейський та національний вимір : Матеріали І Міжнародної науково-практичної

конференції (27–29 травня 2021 року) / за заг. ред. С. Ю. Чернети. Луцьк : ФОП Іванюк В. П., 2021. 207 с. С. 12-15.

9. Беленька Г.В. Формування професійної компетентності сучасного вихователя дошкільного навчального закладу: моногр. К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2011. 332 с.

10. Великий тлумачний словник укр. мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В. Т. Бусел. К. : Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.

11. Волосович С. В., Василенко А. В. Краудфандінг як інноваційний метод фінансування проєктів. *Modern Economics*. 2017. №4. С.13-19.

12. Гнатюк О.М, Краус К.М., Краус Н.М. Гнатюк О.М, Краус К.М., Краус Н.М. правління фандрайзингом закладу освіти: розширення можливостей чи вимога часу? *European scientific journal of Economic and Financial innovation*. №1(11) (2023): <https://journal.eae.com.ua>

13. Гранти для освітян. (9 лист. 2022 р.). Безоплатний вебінар Мар'яна Кобелі – експертки у сфері грантових можливостей, засновниці Школи з написання грантових проєктів ЧАС ЗМІН. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=Rxo4Bh-q4Z4&t=4778s>

14. Дружинана В. і ін. Фандрайзинг як механізм реалізації креативних ідей молоді: <https://www.researchgate.net/publication/381841170>

15. Енциклопедія освіти / [гол. редактор В. Г. Кремень] ; Акад. пед. наук України. К. : Юрінком Інтер, 2008. 1040 с .

16. Етичний кодекс фандрайзерів. Інститут професійного фандрайзингу. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://fundraiser.org.ua/pro/dokumenty-ipf/etychnyj-kodeks-fandrajzeriv/>.

17. Жовтко Г. Не задокументували — не відбудеться: як написати простий, але розумний фандрейзинговий план. *Практика управління дошкільним закладом*. 2020. № 12. С. 47-49.

18. Жовтко Г. Як за допомогою сторітелінгу «заробляти» гроші для закладу. *Практика управління дошкільним закладом*. 2020. № 11. С. 45-49.
19. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій». Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015. № 42.
20. Закон України «Про дошкільну освіту». *Відомості Верховної Ради (ВВР)*, 2024, № 42. : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3788-20#Text>
21. Закон України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування неприбуткових організацій Верховна Рада України (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 42, ст.384).
22. Збереження історичної пам'яті. Новий освітній проєкт #MemoryCraft.(19квіт. 2024 р.). : <https://www.youtube.com/watch?v=bQ9CVzUx6wo>
23. Зінченко А.Л. Фандрайзинг як інструмент освітнього партнерства у фаховій передвищій освіті. *Наукові записки*. Випуск, 215, 2024 : <https://pednauk.cusu.edu.ua/index.php/pednauk/article/view/1938/1915>
24. 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* № 2 (49), 2024 : <https://economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/963>
25. Климчук І. О. Теорія і технології реалізації інвестиційних механізмів у шкільній освіті: посібник . К.: Педагогічна думка, 2014. 87 с.
26. Кобушко, Я.В. Фандрайзинг як інструмент фінансування закладів вищої освіти. *Вісник Сумського державного університету*. Серія Економіка.2020. № 1. – С. 132-140. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/78719>

27. Красуля А. В. Історичні традиції благодійності та актуальний стан фандрейзингової діяльності у вищій освіті України. *Педагогічні науки: теорія, історія, інноваційні технології*, 2014. № 10 (44). С. 132-142.
28. Краудфандинг: як зібрати кошти на свій проєкт. Онлайн курс на платформі Дія. Освіта. за покликанням: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/crowdfunding-how-to-raise-money-for-your-project>
29. Куц С. Фандрайзинг А.ВС: Посібник для початківців. К.: Центр філантропії, 2008. 92 с.
30. Логінова О. Фандрайзинг соціальних проєктів. *Економічні горизонти*, (1(27), 70–78. [https://doi.org/10.31499/2616-5236.1\(27\).2024.298781](https://doi.org/10.31499/2616-5236.1(27).2024.298781)
31. Малюхов О. Фандрайзинг в умовах воєнного стану в Україні: теоретичні аспекти. *Наукові інновації та передові технології*, № 7(35) 2024 : <file:///C:/Users/Admin/Downloads/12935-%D0%A2%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%82%20%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%96-12996-1-10-20240715.pdf>
32. Матішак М. Силабус навчальної дисципліни «Фандрайзинг у дошкільній освіті» : <https://kttmdiso.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/80/2024/10/nfandrajzynh-u-do-matishak-m.v.2024-2025-1.pdf>
33. Методичні рекомендації до практичних занять з дисципліни «Фандрайзинг і грантрайтинг» для здобувачів вищої освіти / Уклад.: І. М. Семененко, Я. О. Чанкотадзе. Київ: СНУ ім. В. Даля, 2024. 26 с.: <https://dspace.snu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/f1a84787-8b95-4ff1-8707-e740f68d5f45/content>
34. Нагайчук В. Фандрайзинг та грантрайтинг: стратегії залучення фінансування. *Вісник Хмельницького національного університету* 2024, № 4.: <https://heraldes.khmnmu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/256/267>

35. Омельченко О. Еволюція фандрайзингу в соціальній роботі: від традиційних методів до сучасних стратегій. *Ввічливість. Humanitas*, 2, 2024. 103–109, <https://doi.org/10.32782/humanitas/2024.2.15>

36. Освітній проєкт «Насіння для майбутнього»: чим він корисний студентам? (13 лист. 2023 р.). : <https://www.youtube.com/watch?v=IxxRbnOWIL4>

37. Основи проєктного менеджменту: Створення та планування проєкту. Онлайн курс на платформі Prometheus. URL : <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/project-management-fundamentals/>

38. Патерук Н. Фандрайзинг: як і де залучати ресурси громадським організаціям. *Громадська організація «Інформаційно-аналітичний центр «Громадський Простір»*. 2018. URL: <http://surl.li/jkzee>

39. Положення про організацію навчального процесу на першому (бакалаврському) та другому (магістерському) рівнях у Волинському національному університеті імені Лесі Українки 2024 : <https://ed.vnu.edu.ua/71-2/>

40. Про затвердження порядків надання платних послуг державними та комунальними навчальними закладами: Наказ МОН України, Міністерства економіки України, Міністерства фінансів України від 23.07.2010 № 736/902/758.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1196-10#Text>

41. Професійний стандарт вихователя ЗДО: <https://mon.gov.ua/news/zatverdzheno-profesiyni-standarti-kerivnika-ta-vikhovatelya-zakladu-doshkilnoi-osviti>

42. Сейко Н. Фандрайзинг у сфері освіти як соціальна технологія: історико-педагогічне підґрунтя. Сучасні соціальні технології в освіті : Колективна монографія / [[кол.авт.] за заг. ред. Наталії Сейко]. Житомир : Вид. О. О. Євенок, 2018. С.5-50.

43. Сейко Н.А. Формування практико орієнтованих умінь майбутніх соціальних педагогів у процесі вивчення курсу «Соціальний фандрайзинг».

Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка : серія «Педагогічні науки». Випуск 4 (86). С. 149-154.

44. Семенов О.С. Освітнє середовище позашкільного навчального закладу як чинник формування творчо спрямованої особистості старшого дошкільника. *Освітній простір України*. 2016. Вип. 6. С. 127-135.

45. Сидорук І.І, Корпач Н.І. Благодійна діяльність та фандрайзинг в соціальній роботі: теоретичний аспект. *Педагогічний часопис Волині*. №1(12). 2019. С. 101-107 : <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/15888>

46. Соколова А. Алгоритм здійснення фандрайзингової діяльності. *Економічний часопис ХХІ століття*. № 9-10, 2012 р. –С. 35-38.

47. Соколова А. і ін. Сутність та роль фандрайзингу в сучасних реаліях України. *Наукові перспективи* № 12(54) 2024: <http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/14545/1/%D0%A4%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D1%80%D0%B0%D0%B9%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3.pdf>

48. Соціальна ініціативність: змістово-технологічне забезпечення: посібник. Авторський колектив: Т. К. Окушко, Ж. В. Петрович, Н. В. Чиренко, Н. О. Шпиг, О. В. Пашенко, Л. М. Сокол, О. В. Долгова ; наук. ред. Т. К. Окушко. Харків : «Друкарня Мадрид», 2015. 222 с.

49. Рудюк Ю. Фандрайзинговий потенціал через активну маркетингову політику підприємства. *Бізнес і фандрайзинг*. 2017: <http://surl.li/qyx>

50. Смалько О. Позааудиторна виховна робота як чинник професійно-особистісного становлення майбутніх фахівців. *Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. Педагогічні науки. 2014. № 8. С. 76–80.

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

52. Ткаліч Т. І., Степанова Д. В. Економіка дошкільного навчального закладу: навчально-методичний посібник для студентів ВНЗ спеціальності 012 «Дошкільна освіта». К. : Видавничий Дім «Слово», 2016. С. 71-74. 32.
53. Толочко Т.В. Структурні складники фахової компетентності майбутніх вихователів закладів дошкільної освіти. *Інноваційна педагогіка*. Випуск 29. Т. 2. 2020. С. 111-114.
54. Управління проєктами і фандрайзинг у сфері освіти: навчально-методичний посібник до курсу / авт.-упоряд. І.В.Єгорова. Івано-Франківськ, 2021. 140 с
55. Управління проєктами»: навчальний посібник / Уклад.: Л.Є. Довгань, Г.А.Мохонько, І.П. Малик. Київ, 2017. 420 с.: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/19481/1/DMM_UP_2017.pdf
56. Фандрайзинг : навч. посіб. К. : Центральноукраїнський регіональний навчальний центр. Партнерство громад фундація «Україна-США» (USAID), 2003. 95 с.
57. Фандрейзинг під час війни: де шукати гроші та культурні та креативні проєкти. URL: <https://vctr.media/ua/fandrejzyng-pid-chas-vijny-de-shukaty-groshi-na-kulturni-ta-kreatyvni-proyekty-149896/>
58. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг. Навч. посіб. 2-е вид., з доопрац. та допов. К.: Алерта, 2015. 272 с.
59. Чому фандрайзинг у школі є важливим. URL: <https://angelink.com/blog/why-school-fundraising-is-important/>
60. Axiological Aspect of Professional Training of Future Pedagogues / V. Z. Antoniuk, N. I. Alendar, O. S. Bartkiv, O. V. Honcharuk, O. L. Durmanenko. Journal of Higher Education. Theory and Practice. Scopus. DOI: <https://doi.org/10.33423/jhetp.v22i6.5238> Vol. 22(6). 2022. 156-165.

61. Підготовка та впровадження проєктів розвитку громад. Онлайн курс на платформі Prometheus. URL : <https://prometheus.org.ua/prometheus-free/pidgotovka-vprovadzhennya-proektiv-gromad/>
62. Краудфандинг: як зібрати кошти на свій проєкт. Онлайн курс на платформі Дія. Освіта. за покликанням: <https://osvita.diia.gov.ua/courses/crowdfunding-how-to-raise-money-for-your-project>
63. Управління проєктами. Модуль eLearning від elearn.jaeurope.org про управління проєктами за покликанням: <http://surl.li/qkjfuc>
64. Дерево здобутків у Маневицькій школі №2. (10 лип. 2017 р.). Проєкт «Зміни свою школу» від Сніданок з 1+1. URL : <https://www.youtube.com/watch?v=B2wDpe6nnZE>
65. Донори та Фонди. URL : <https://granty.org.ua/granty#donory>
66. Гранти на персональні проєкти у сфері освіти від House of Europe. URL : <https://houseofeurope.org.ua/opportunity/109>

ДОДАТКИ

Додаток А

Глосарій

Бенефіціар – набувач благодійної допомоги (фізична особа, неприбуткова організація або територіальна громада), що одержує допомогу від одного чи кількох благодійників для досягнення цілей, на досягнення яких спрямований проект та визначених законодавством.

Благодійна діяльність – добровільна особиста та/або майнова допомога, що не передбачає одержання благодійником прибутку, а також сплати будь-якої винагороди або компенсації благодійнику від імені або за дорученням бенефіціара.

Благодійна організація – юридична особа приватного права, установчі документи якої визначають благодійну діяльність в одній чи кількох сферах як основну мету її діяльності.

Благодійний грант – цільова допомога у формі валютних цінностей, яка має бути використана бенефіціаром протягом строку, визначеного благодійником.

Благодійник – дієздатна фізична особа або юридична особа приватного права (у тому числі благодійна організація), яка добровільно здійснює один чи кілька видів благодійної діяльності.

Благодійною пожертвою визнається безоплатна передача благодійником коштів, іншого майна, майнових прав у власність бенефіціарів для досягнення певних, наперед обумовлених цілей благодійної діяльності.

Волонтер – особа, що за власним бажанням, добровільно бере участь у благодійній діяльності.

Грант – кошти, безоплатно передані дарувальником (фондом, корпорацією, урядовим закладом або приватною особою) некомерційній

організації або приватній особі для виконання конкретної роботи. В поняття грант входить також цільова субсидія, яка надається на конкурсній основі для реалізації заявленого проекту в тій чи іншій сфері діяльності.

Донори (об'єкти фандрайзингу) – це міжнародні організації, державні установи, комерційні структури, громадські некомерційні організації (релігійні, наукові тощо), приватні благодійні фонди або приватні особи, що надають громадянам та неприбутковим організаціям на некомерційній безповоротній основі необхідні додаткові ресурси різного виду, на цілі, які спрямовані в цілому на благо усього суспільства.

Заявка (син. аплікація, application – англ., bewerbung – нім.) письмове звернення до грантодавчої організації, фонду з проханням про виділення гранту (комерційна фірма складає аналог – бізнес-план).

Заявник (applicants – анг.) (претендент, аплікант, шукач) – це особа, ініційована група або організація, які шукають певні ресурси для здійснення діяльності, реалізації проекту шляхом звернення (подачі пропозицій на фінансування) до донорської організації.

Контрибуція – благодійний внесок або пожертва, яка не носить цільового характеру, надана юридичною або фізичною особою- контрибутором у грошовій або натуральній формах

Культивація – планування екстенсивної програми залучення та мотивування потенційних донорів до організації з метою отримання від них допомоги.

Контрибутор – особа, яка здійснює контрибуцію (див.: «донор»).

Меценатська діяльність – благодійна діяльність у сферах освіти, культури та мистецтва, охорони культурної спадщини, науки і наукових досліджень, яка здійснюється у порядку, визначеному законодавством України.

Некомерційна (неприбуткова) організація – організація, що не має за основну мету своєї діяльності отримання прибутку і не розподіляє отриманий прибуток між учасниками.

Некомерційний (неприбутковий) проєкт – комплекс запланованих заходів, об'єднаних спільними завданнями, які мають за мету досягнення соціально значимого ефекту, а не отримання прибутку.

Програма – оголошення фондами (донорами) конкурсу з фінансової підтримки соціально значущих або суспільних проєктів на підставі заявки.

Проєкт – відносно незалежна, чітко визначена частина загальної програми, яка включає сукупність процесів, виконання яких сприяє вирішенню завдань по досягненню мети проєкту при залученій обмеженій кількості ресурсів.

Спонсор – юридична або фізична особа, яка надає на добровільній безприбутковій основі матеріальну підтримку благодійної діяльності з метою популяризації виключно свого імені, торгової марки тощо.

Філантроп – особа, яка займається доброчинністю.

Фінансово-інформаційне обґрунтування ефективності інвестиційно-освітнього проєкту/програми

Необхідні інформаційні документи й матеріали.

До інформаційних матеріалів документів фандрайзингової кампанії відносяться всі документи, які можуть використовуватися у роботі з потенційними донорами (спонсорами) щодо пошуку та залучення їхніх коштів:

Власне сам проєкт/програма, потрібно підготувати у двох форматах:

- 1) повний формат – детальна розробка проєкту/програми, зокрема: зведений бюджет (кошторис) проєкту/програми. Цей документ можна й потрібно буде показувати при особистих контактах, але він не підлягає передачі (розсиланню, передачі стороннім), оскільки може містити інформацію, пов'язану з авторським правом або комерційною таємницею;
- 2) короткий опис (реліз) проєкту/програми, які можна надавати (розсилати) й залишати для ознайомлення;

Статутні документи організації (устав, положення), яка буде проводити фандрайзингову діяльність.

Короткий опис організації (історія її створення, сфери діяльності, завдання щодо фандрайзингової кампанії) – оформлена у вигляді буклету або релізу. Він також може доповнюватися коротким описом «життєвого шляху» та сферами діяльності перших осіб організації або організаторів проєкту/програми.

Добір відзивів, оцінок в пресі та засобах масової інформації (ЗМІ), що виражають загальну суспільну думку щодо діяльності організації- фандрайзера.

Візитні картки (бейджи) фандрайзерів, а також добровольців.

Додаткові документи й матеріали, що надають опис конкретних

проектів/програм (мультимедійні матеріали, фото, відеоматеріали, описи, тексти пропозицій тощо).

Чималу роль в фандрайзинговій кампанії відіграють оформлення та зовнішній вигляд документів, грамотність тексту опису проекту/програми, додаткових інформаційних матеріалів (кошторисів, релізів, рекламних проспектів тощо), а також чітко визначені форми оперативного зв'язку.

Важливим моментом інформаційного забезпечення фандрайзингової кампанії – є підготовка так званої «ліфтової мови». Особа, що займаються фандрайзингом (фандрайзер, представник установи), повинні бути в змозі у будь-якій ситуації коротко й якомога ясніше викласти суть справи (суть проекту/програми). Такий спіч треба буквально вивчити напам'ять, щоб потім не шкодувати, що ви забули важливе, або «не так сказали».

До інформаційного забезпечення відноситься також й система обліку й контролю, що повинна містити інформацію щодо результатів (проміжних і остаточних) фандрайзингової кампанії, а саме:

- перелік (картотека) донорів-вкладників (фактично, основна інформаційна база даних);
- постійна переписка, копії усіх пропозицій, листів, відповідей (окремо за категоріями донорів);
- дані оперативного аналізу, копії поточної інформації про зустрічі, дзвінки, переговори, домовленості тощо; після одержання погодження або відмови ці відомості переходять в основну базу даних;
- відомості про безпосередню фандрайзингову діяльність (табличній формі в електронному вигляді), що дають вичерпну інформацію про роботу з кожним потенційним донором (дати й результати контактів, листування, зміст переговорів тощо);
- відомості про отримані кошти – банківські виписки, квитанції про оплату, копії платіжних доручень тощо.

Кожний із зазначених блоків даних обліку може представляти собою окремий файл в єдиній комп'ютерній базі даних фандрайзингової діяльності зазначеної компанії або організації в цілому.

Фандрайзинг будь-якого освітнього проєкту/програми вимагає високого професіоналізму виконавців, спеціальних знань і навичок, досвіду професійного консультування.

Для виконавців фандрайзингу існує сайт www.fundersonline.org, на якому представлена інформаційна база незалежних і благодійних фондів, рекомендації грантошукачів і загалом вичерпна інформація щодо діяльності в галузі філантропії та фандрайзингу.

Сім основних кроків планування фандрайзингової діяльності

1. Визначення мети та цілей. Ретельно визначте, що ви хочете досягти за допомогою фандрайзингу. Це може бути залежність від специфічних проєктів, розширення програм або покриття загальних витрат.
2. Аналіз аудиторії. Розуміння аудиторії є важливим. Необхідно знати, хто підтримує вашу організацію та які механізми мотивації працюють для них.
3. Створення стратегії збору коштів. Важливо проаналізувати, які методи збору коштів найкраще підходять для вашої організації. Це може включати заходи, такі як благодійні заходи, онлайн-кампанії, корпоративні партнерства тощо.
4. Розробка плану дій. Створення конкретного плану дій, включаючи розклад, бюджет, відповідальних осіб і метрики успіху.
5. Промоція і комунікація. Не варто забувати про важливість ефективної промоції та комунікації. Ваша аудиторія має бути повідомлена про ваші фандрайзингові заходи і зробіть їх привабливими та цікавими для участі.
6. Залучення волонтерів і партнерів. Волонтери та партнери можуть допомогти вам збільшити обсяги роботи та розширити кількість людей, які долучаються до вашої фандрайзингової діяльності.
7. Оцінка та адаптація. Після завершення фандрайзингових заходів оцініть їх ефективність та зробіть висновки для майбутніх дій. Адаптуйте свої стратегії відповідно до результатів.

Правила успішної організації фандрайзингу

Відомі американські фандрайзери Дж. Дуглас Александер і Кристина Дж. Карлсон навели *дев'ять принципів успішного фандрайзингу, якими вони особисто керуються у власній практиці* – це:

- Найефективніший спосіб отримати кошти та інші ресурси – особисте звернення.
- Великим потенціалом володіють індивідуальні пожертви, а не підтримка з боку компаній або фондів.
- Отримання коштів передбачає зацікавленість (безпосередню участь донора).
- Стимулюючі пожертви можуть вирішити безліч проблем, пов'язаних із фандрайзингом.
- Члени правління повинні подавати приклад.
- Звернення повинно носити особистий характер.
- Вірте у волонтерів.
- Пропонуйте можливості.
- Застосовуйте послідовний фандрайзинг (це процес створення позитивної рушійної сили кампанії через забезпечення, в першу чергу, значних пожертв) .

Десять правил успішного фандрайзингу:

1. Визначайте донорські організації, які відповідають інтересам Вашої освітньої чи благодійницької діяльності.
2. Зв'яжіться з донором для отримання його довідника та будь-яких інших матеріалів (річні звіти, інформаційні бюлетені, періодичні видання).
3. Прочитайте матеріали, щоб визначити, чи співпадають інтереси донора з діяльністю, яка має фінансуватись. Якщо інтереси не співпадають, зупиніться. Донори завалені недоречними заявками.
4. Деякі донори можуть вимагати попередній лист-запит. Лист-запит – це не просто лист, у якому ви просите про фінансування. Більшість донорів визначають,

що повинен містити лист-запит або заявка. Треба чітко дотримуватись цих інструкцій.

5. Якщо донор не дає інструкцій, тоді лист-запит повинен містити 2–3 сторінки і включати, інформацію про організацію та проект.

6. Якщо донор не дає інструкцій, заявка має бути більш детальною, ніж лист-запит.

7. Ваша заявка повинна бути написана зрозумілою і правильною англійською, українською або російською мовами.

8. Не надсилайте того, чого не вимагає донор.

9. Зробіть так, щоб Вас і Вашу організацію добре знали у даній галузі, зав'яжіть міцні зв'язки, створіть добру рекламу Вашої роботи.

10. Якщо Ви отримали грант, чітко дотримуйтесь вимог щодо звіту або оцінки.

Для успішної фандрайзингової діяльності необхідно:

- знання про соціальну сутність фандрайзингу;
- знання про методи збирання коштів;
- знання фінансових аспектів кампанії;
- вміння мотивувати донорів;
- здатність керувати кампанією в цілому як проектом»
- постійно збирати інформацію про перспективних донорів;
- використовувати здобутки і прорахунки власного досвіду у співпраці із донорами;
- постійно вести пошук джерел фінансування;
- намагатися задіяти різні види ресурсів, окрім фінансових;
- підтримувати відносини із донорами після закінчення проекту.

Помилки фандрайзингової діяльності

Основні помилки фандрайзингу.

- Нечітко сформульовані цілі;
- Неповний пакет документів, необхідних для ухвалення рішень;
- Проект не вписується в сферу інтересів і програм донора;
- Кошти вимагаються в негайному порядку;
- Пропозиція надійшла після того, як донор уже сформував свій бюджет;
- «Роздутий», неперевірений бюджет проекту;
- Запізнення на призначену зустріч;
- Раптові, без попередньої домовленості, візити до донора;
- Численні дзвінки, що не мають конкретно поставленої мети;
- Надіслані пізніше строку або невірно виконані звіти про використання коштів, що були отримані від донора раніше;
- Не якісно підготовлена доповідь по проекту;
- Скептичні висловлювання по відношенню до інших НПО.

Поточні помилки фандрайзингової діяльності:

- Дії кампанії не відповідають вимогам успішного фандрайзингу.
- Керівна рада є неефективною.
- Головний керівник – некомпетентний.
- Нереалістичність мети.
- Знайдено і культивовано недостатню кількість великих потенційних донорів.
- Учасники кампанії топ-рівня, засновники та інші лідери помилково оцінені як такі, що здатні надати значну підтримку.
- Недостатня кількість співробітників/виконавців кампанії.
- Сума коштів, яку потенційний донор може надати, невірно оцінена.
- Лідери не дотримувались попередньо визначеного чіткого плану дій.

- Результати навчання по фандрайзингу є незадовільними.

Розглянувши основні правила успішного фандрайзингу та враховуючи можливі прорахунки і причини невдачі фандрайзингової діяльності, можна спланувати ефективну фандрайзингову кампанію для залучення донорів на реалізацію проєкту

[illegible]

[illegible]

[illegible]

УДК 373.2.014.543.1(07)

Бартків Оксана Степанівна, Семенов Олександр Сергійович

Підготовка майбутніх педагогів до фандрайзингової діяльності
(навчально-методичний посібник)