

1. Баркамол авлод орзуси. Тошкент: Шарк, 1999. С. 84.
2. Н.Н.Азизходжаева Педагогик технологиялар ва педагогик махорат. Тошкент: Г.Гулям. 2010-162 б.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ КРАУДФАНДІНГУ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

Калініна Ганна,
аспірант Інститут педагогіки
НАПН України.
м. Київ, Україна.

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-9405-9278>

Сучасне століття відзначається розвитком ІКТ, цифрових технологій, інформаційних ресурсів, мережі Інтернет, соціальних мереж й іншими технологічними та технічними винаходами. Сьогодні все більш затребуваними стають цифрова освіта, цифрові та фінансові технології, а також інші різні інновації у сфері Інтернету та штучного інтелекту. Завдяки цьому стрімкому розвитку нагальними є питання спрощення та полегшення системи роботи з банками, налагодження конструктивного дія(полі)логу один із одним, а також автоматизація всіх інформаційних процесів та доступність до необхідних ресурсів.

Таким доступним інструментом залучення як коштів, так і якнайбільшої кількості людей до втілення інноваційних ідей фактично в будь-якій сфері, є краудфандінг або «спільнокошт». Краудфандінг (англ. *crowdfunding*, crowd – «громада, гурт, юрба», *funding* – «фінансування»). Це «фінансування громадою» або «народне фінансування». Це співпраця людей, які добровільно об'єднують свої кошти чи інші ресурси разом, здебільшого через Інтернет, аби підтримати зусилля інших людей та їхні інноваційні ідеї. Це може бути також матеріальна чи нематеріальна допомога постраждалим від стихійного лиха, підтримка креативних людей з боку поціновувачів їхніх талантів чи фанів, підтримка політичних кампаній та акцій, фінансування стартапів, малого бізнесу чи виробництва новітнього продукту, створення вільного програмного забезпечення тощо. Інакше кажучи, краудфандінг – це форма альтернативного фінансування, що дає змогу підприємцям, митцям, творчим особистостям, акторам, співакам, спортсменам, режисерам, громадським активістам залучати кошти для втілення власних соціальнозначущих ідей від великої кількості людей, здебільшого незнайомих. [3].

Стрімке зростання ринку краудфандінгу у Світі лише підтверджує

його величезні потенційні можливості. На це вказують також прогнози Світового Банку «...2025 року щорічні вкладення в краудфандінг зростуть до 93 мільярдів доларів. Третина з краудфандінгових проектів – соціальні та розважальні, інші – комерційні» [4].

Сьогодні функціонують сотні краудфандінгових платформ, що дають змогу презентувати свій проект і доволі швидко зібрати необхідну суму. Наприклад, лише в Старому Світі працюють близько 200 таких платформ. Крім того, багато людей у світі усвідомили, що для реалізації їхніх ідей не обов'язково «оббивати пороги» державних установ, брати гроші у спонсорів або величезні кредити в банку. Для втілення власної креативної ідеї необхідно її перетворити на краудфандінг-проект, переконати зацікавлену аудиторію в його важливості, зібрати на нього таким чином кошти та успішно реалізувати.

Тенденції розвитку світових краудфандінгових-платформ мають деякі відмінності від українських не лише сферою напрямків проектів, а й способом залучення коштів на їх реалізацію.

Наприклад, французька краудфандінгова-платформа *Ulule* ([https://www.ulule.com/.](https://www.ulule.com/)) стала першою платформою, що давала можливість збирати гроші двома способами: менеджер проекту міг виставити суму, необхідну для реалізації проекту, або влаштувати передпродаж товару (послуги). Заснована в 2010 році, ця платформа допомогла зібрати кошти для більш ніж 4900 творчих, інноваційних, соціальних або громадських проектів з усього світу.

Так проект «A gift for my school» ([https://www.ulule.com/kasia-for-peral/.](https://www.ulule.com/kasia-for-peral/)) на *Ulule* збирає кошти всіх небайдужих фаундерів для побудови шкіл в Мустанг (регіон на тибетській височині між Непалом та Тибетом), оскільки рівень неграмотності в регіоні перевершує тривожну цифру на 80%. А як ми знаємо, право на освіту повинна мати кожна дитина в будь-якій частині світу, незалежно від її етнічної приналежності та соціального стану. Завдяки цьому проекту вже побудовано одну школу для 56 дітей.

Крім того, заслуговує на увагу проект «Club Sexu» ([https://www.ulule.com/club-sexu/.](https://www.ulule.com/club-sexu/)), який представили спеціалізовані ЗМІ для поширення більш позитивного, всеохоплюючого та вітального образу сексуальності. Мета проекту створити розважальний простір і надати можливості для обміну діалогами про сексуальність, сексуальне виховання, зламати дискомфорт і табу навколо теми сексуальності, розірвати ізоляцію, створити відчуття приналежності до спільноти, що представляє сексуальне різноманіття, а також оскаржити конвенції та забобони. Інакше кажучи: «Відкрито про – ЦЕ!».

Досить цікавою є методика збору коштів на іспанській платформі *Goteo* (<http://www.goteo.org>), що не лише збирає кошти на суспільно значущі проекти, але й у подальшому допомагає їх реалізовувати. На *Goteo* проекти фінансуються в два тури, кожен з яких триває 40 днів. У першому турі збирають мінімально необхідну суму для запуску проекту, а в другому – оптимальну суму коштів для вдосконалення проекту.

Популярними на цій краудфандінговій-платформі є проекти: «Мозаїчні розкопки Ла-Естака» (<http://www.goteo.org/project/excavacion-del-mosaico-de-la-estaca>) та «Будинок Світу» (<http://www.goteo.org/project/la-casa-de-la-luz-crece>).

«Мозаїчні розкопки Ла-Естака» є результатом об'єднання мешканців Лас-Регераса з дослідною командою родовища Сан-Мартін-де-ла-Естака і має за мету повністю розкопати мозаїку, знайдену в римському містечку Сан-Мартін-де-ла-Естака (Лас-Регерас, Астурія) у квітні 2018 року. У зв'язку з тим, що місцева адміністрація обмежена у фінансуванні та не виділяє на розкопки кошти, цей проект об'єднав активістів та небайдужих людей по всій Іспанії, які хочуть долучитися до пізнання свого минулого.

Проект «Будинок Світу» – це фінансування альтернативної освіти для дітей, на кшталт *homeschooling* (<https://youtu.be/9J7fx1PcjS0>). Сама суть проекту полягає в тому, що є певне об'єднання людей (автономна громада) на півдні Іспанії в Андалусії, які віддають пріоритет не академічному складнику в навчанні своїх дітей, а тим життєвим умінням та навичкам, що можуть передати та яким можуть навчити самі. Основою такого навчання є чуйність, довіра, любов і шанобливе відношення один до одного, як до індивідуальності, до унікальної істоти. У планах авторів проекту не лише отримати фінансування на вирішення господарсько-адміністративних проблем, але й отримання акредитації як освітнього центру та зареєструвати проект як міжнародну школу, затверджену NEASC (New England Association of Schools and College).

Деякі краудфандінг-платформи – такі, як *Crowdculture* в Швеції (<https://crowdculture.se/en>), мають досить зручний та незвичний метод фінансування, бо проект може залучати і гроші приватних інвесторів, і кошти з державного фонду (частина культурного бюджету країни). Частка державних коштів залежить від кількості голосів, набраних проектом серед учасників платформи [2].

Якщо говорити про краудфандінгові-платформи США, то їх значно більше ніж у Європі. Крім того, їх діяльність охоплює фактично всі напрями життєдіяльності людей. Заслуговує на увагу американський

досвід застосування краудфандінгу в співфінансуванні науки, оскільки для України це питання з року в рік є «наріжним каменем». Наприклад, існує краудфандінг-платформа *Experiment* (<https://experiment.com/>), яку створено з декількох причин: по-перше, для того, щоб дослідники могли опублікувати пропозиції своїх експериментів, описати метод дослідження та супроводжувати фундаторів новинками з лабораторії, а по-друге, щоб гроші з грантів, що отримують науковці в університетах, не «з'їдалися» адміністрацією, а це близько 40-60%. Платформа має 44,8% профінансованих проектів і близько семи мільйонів доларів, інвестованих в науку.

Як приклад, розглянемо два наукові проекти на платформі *Experiment*: «Чи можемо ми надати студентам навички спілкування, усуваючи бар'єри часу та досвіду?» <https://experiment.com/projects/can-we-empower-science-students-with-communication-skills-by-eliminating-the-barriers-of-time-and-expertise?s=discover.>] та «Математична модель зниження материнської та дитячої смертності в Південно-Східній Азії» [<https://experiment.com/projects/mathematical-model-to-reduce-maternal-and-infant-mortality-in-southeast-asia?s=discover.>] .

Перший проект спрямовано на подолання комунікаційного бар'єру в університетах між професорами та студентами, оскільки більшість наукових програм не пропонує навчання спілкуванню. Здебільшого професори не мають вільного часу та подекуди досвіду для викладання навчальних завдань, які виходять за межі специфіки їх наукової дисципліни. Отже, студенти, коли завершують навчання певного курсу дисципліни, оснащені науковими знаннями, але не комунікативними навичками, необхідними для отримання користі від цих знань.

Розроблений курс навичок спілкування складатиметься з 10-ти хвилинних щоденних занять, надасть можливість студентам, коли вони розпочнуть свою кар'єру, стати кращими комунікаторами та просувати себе в науковій сфері, а також можливість вільно передавати набуті знання далі.

Другий проект передбачає розроблення вдосконаленої математичної моделі, більш точної та простої у використанні, для кращого прогнозування ваги плоду та поліпшення скерування вагітності з високим рівнем ризику в умовах недостатнього використання ресурсів у Південно-Східній Азії. Відомо, що смертність серед дітей у таких країнах дуже висока, зокрема в бідних та сільських районах. Цьому сприяє ще й відсутність ефективної системи охорони здоров'я та обладнання, недостатній потенціал місцевих знань тощо. Саме тому розроблення

вдосконаленої математичної моделі дасть змогу виявляти вагітність з високим рівнем ризику за допомогою точної та ефективної формули, яка є основою для високоякісної допологової допомоги [1].

Тож, резюмуючи, необхідно зазначити, що безперервний розвиток ІТ-технологій створив «час можливостей», в якому живе сучасне суспільство, і ці можливості лише невпинно збільшуються довкола нас. Саме краудфандінг сьогодні став потужним інструментом для реалізації ідей кожного з нас. Краудфандінг все більше набирає обертів та стає альтернативою традиційним зборам коштів на стартапи задля вирішення соціальних проблем і реалізації невеликих і середніх бізнес-ідей, впровадження нових інноваційних проектів великих масштабів.

Література

1. Боровець Л. 5 способів використання краудфанінгу для освіти. *AIN*. 2018. URL:<https://ain.ua/2018/04/30/kraudfanding-dlya-osviti/>.
2. 9 Краудфандинг-платформ для финансирования культурных инициатив. 2017. *British Council. Культура и креативность*. URL:<https://www.culturepartnership.eu/article/10-crowdfunding-platforms>.
3. Краудфандинг. *Wikipedia*. 2019. URL:<https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%84%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.

Краудфандинг в Україні: с миру по доллару – сбор средств. *NIN. VENTURE*. 2015. URL:https://inventure.com.ua/news/ukraine/kraudfanding_v_ukraine_s_miru_po_dollaru?fbclid=IwAR0ZzykWX2lsNgDCebnxdteVtd2G1ZABoF7KgdOukmgsJYxJ_LV2gXI

РЕАЛІЗАЦІЯ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ В СИСТЕМІ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛІННЯ ОСВІТНІМ СЕРЕДОВИЩЕМ ЗАСОБАМИ ІНТЕРНЕТ ТЕХНОЛОГІЙ

Киричук Валерій,

кандидат педагогічних наук,

доцент кафедри психології управління

ЦІПО «Університет менеджменту освіти НАПН України,

провідний науковий співробітник

Інституту обдарованої дитини НАПН України,

kyrichuk@ukr.net

м. Київ, Україна

Всебічний особистісний розвиток учнів закладів загальної середньої освіти є метою системи освіти, що зазначено в новому Законі України «Про освіту». Реалізація мети системи освіти може бути забезпечена