

ленных курсантов, которая отслеживает все действия «должностных лиц» и на основе требований руководящих документов в конце проигрыша «ситуации» дает свое экспертное заключение о правильности исполнения обязанностей либо о разрешении сложившейся кризисной ситуации в ходе взаимоотношений подчиненных, выполняющих общую задачу.

Использование тренажеров, симуляторов позволяют обучающимся под руководством преподавателя почувствовать состояние фактического использования боевой военной техники, а также специальных приборов в аудиторном помещении. При включении компьютерных симуляторов действий своих подразделений и противоборствующей стороны обучающиеся погружаются в виртуальную обстановку боевых действий, способствующих в различных сценариях протекания боя, выполнения той или иной задачи апробировать и принимать наиболее эффективные решения. Использование данного метода заметно повышает интерес обучающихся к изучаемой дисциплине, стимулирует познавательную активность в поиске междисциплинарных знаний и применении уже сформированных умений в складывающейся ситуации.

На следующем этапе назначенные «должностные лица» в реальных полевых условиях принимают решение на применение подчиненных им сил и средств для решения поставленной подразделению задачи (поиск, блокирование, адресные мероприятия, патрульно-постовая служба, боевая служба караула). На данном этапе активно используются средства визуализации обстановки, имитация действий противоборствующей стороны, звуки боя, дымовые шашки, запах гари и иное. Посредник, которым является преподаватель-наставник, направляет действия обучающихся и строго следит за соблюдением требований безопасности.

Опыт использования совокупности конкретных форм, методов и приемов организации образовательной деятельности, проведения учебных занятий с увеличивающимся

уровнем сложности заданий и практическим розыгрышем реально существующих ситуаций позволяет сделать вывод о том, что при соблюдении вышеуказанных условий овладение профессиональными навыками будущими офицерами Росгвардии будет наиболее эффективным и приведет к максимально положительным результатам — повышению компетентности офицерского корпуса войск национальной гвардии Российской Федерации.

1. Приказ Росгвардии от 7 ноября 2017 г. № 466 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по основным профессиональным образовательным программам, реализуемым в интересах обороны и безопасности государства, обеспечения законности и правопорядка в военных образовательных организациях высшего образования войск национальной гвардии Российской Федерации». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_283814](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_283814) (дата обращения: 02.09.2019).

2. Боровицкий А. М., Борщ А. А., Алещенко М. В. Психолого-педагогические аспекты профессиональной деятельности будущих офицеров. Новосибирск : НВИ имени генерала армии И. К. Яковлева ВНГ РФ, 2017. 108 с.

3. Боровицкий А. М. Повышение эффективности усвоения учебного материала обучающимися в ходе реализации образовательной деятельности военного института // Ученые записки ЗабГУ. Сер. Педагогические науки. 2018. Т. 13. № 2. С. 65–70.

4. Суворов А. В. Наука побеждать. М. : Воениздат, 1987. 39 с.

5. Снегирев В. Л. Адмирал Ушаков. М. : Воениздат, 1947. 361 с.

© Боровицкий А. М., 2019

*Н. Г. Губаева*  
*N. G. Gubaeva*

УДК 378

Науч. спец. 13.00.08

DOI: 10.36809/2309-9380-2019-24-131-134

## РОЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ФАНДРАЙЗИНГА В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ

Статья посвящена выявлению роли образовательного фандрайзинга в развитии университетского образования. Образовательный фандрайзинг нами определяется как деятельность по привлечению ресурсов на некоммерческие проекты, оказание благотворительной помощи образовательным организациям как для достижения образовательных целей, так и для регионального развития в целом.

*Ключевые слова:* образовательное пространство, образовательный фандрайзинг, фандрайзер, образовательные услуги, дополнительные финансовые поступления, общественные институты.

## THE ROLE OF EDUCATIONAL FUNDRAISING IN HIGHER EDUCATION

The article is devoted to identifying the role of educational fundraising in the development of university education. Educational fundraising is defined as an activity of attracting resources to non-commercial projects, providing charitable assistance to educational organizations both to achieve educational goals and for regional development as a whole.

*Keywords:* educational space, educational fundraising, fundraiser, educational services, additional financial contributions, public institutions.

Условия и механизмы рыночных отношений все сильнее воздействуют на процессы становления и развития общественных институтов, и особенно на развитие высше-

го образования. Сфера образования, представленная главным образом государственными образовательными организациями, также попадает под интенсивное воздействие

действующих на данный момент устройств и позиций рыночной экономики, сосредоточенной в основном на раскрытие результативных и отстранение неэффективных участников. Это говорит о том, что, независимо от установленных целей, образовательных задач и результатов функционирования той или иной некоммерческой организации, в основе ее существования всегда лежит вопрос о том, каким образом и за счет чего будут реализовываться основные образовательные программы. Конкретизируя сказанное, следует отметить, что проблемы выживаемости в ситуации высокой конкуренции, в том числе, в системе образования любого уровня, носят стержневой характер, оказывая при этом существенное воздействие на реализацию концепции дальнейшего развития, предпочтенной администрацией.

Дословного русского перевода английской дефиниции fundraising не существует, поэтому употребляют определение «фандрайзинг», или «фандрейзинг», этимологическое значение которого следующее: «занятие или инициатива по привлечению материальных и денежных ресурсов на некоммерческие проекты или гранты». Лицо, занимающееся фандрайзингом, — фандрайзер, а тот, от кого организация получает материальную помощь, — донор.

«Понимание классического фандрайзинга может быть определено как деятельность некоммерческой организации, базирующаяся на ее уникальной миссии и стратегии, использующая эффективные и продуктивные способы получения ею ресурсов, необходимых для реализации ее программ и достижения стоящих перед ней целей, обеспечивающая желаемую удовлетворенность дарителю и имеющая конечным результатом укрепление благополучия общества в целом. Цели фандрайзинга: получение необходимых ресурсов и удовлетворение дарителя; достижение целей организации и реализации ее программ; укрепление благополучия общества в целом» [1, с. 69–73]. Определяя фандрайзинг как специально осуществляемую деятельность по сбору пожертвований для общественных, благотворительных и некоммерческих организаций, пишет Ю. Ю. Платонова, члены Лиги некоммерческих организаций основной функцией фандрайзинга считают обеспечение успешного развития социально значимых программ [2].

В условиях недостаточной поддержки со стороны общества практика частных пожертвований кажется одной из немногих возможностей для высшего образования. Со стремительным ростом расходов высшее образование испытывает всевозрастающее давление на университеты, вынужденные искать источники финансирования для развития и модернизации. В этой связи фандрайзинг был выбран нами в качестве темы исследовательской работы, основанной на опыте фандрайзинга Университета Висконсин в О-Клэр. Благодаря грамотному руководству и высоким стремлениям его основателей К. Шофилда и У. Р. Дэйвиса, университет постепенно становился одним из лучших учебных заведений восточной части Америки, ежегодно собирая около 4 млн долларов. Университет Висконсин в О-Клэр служит отличным примером фандрайзинга в американских вузах, так как он прошел все те же этапы развития, что и любой другой американский университет [3].

Цели данной исследовательской работы:

- обратиться к некоторым историческим предпосылкам фандрайзинга в Университете Висконсин в О-Клэр;

- предоставить общие сведения о некоторых исторических и современных аспектах фандрайзинга в университетах США и России;

- изучить и описать структуру системы фандрайзинга в Университете Висконсин в О-Клэр в свете стратегического плана развития университета;

- определить ключевые заинтересованные стороны и их роль в структуре системы фандрайзинга Университета Висконсин в О-Клэр;

- охарактеризовать некоторые элементы самых успешных фандрайзинговых практик в истории университета и сделать выводы о наиболее эффективных методах;

- уточнить предварительные меры и методы, необходимые для инициирования фандрайзинговой деятельности в Северо-Осетинском государственном университете.

Для обработки данных, полученных из внутренних источников Университета Висконсин в О-Клэр, источников библиотеки Макинтайра и веб-сайтов были использованы следующие методы: ретроспективный анализ; деловые беседы; анализ качественных и количественных данных; сравнительный анализ.

Американская культура фандрайзинга берет свое начало из истории средневековой Европы, где уже в XII в. были зафиксированы первые случаи применения данной практики. Вначале условия жизни в Северной Америке были жесткими, и слабое далекое государство требовало от поселенцев держаться вместе, помогая друг другу на пути к общему благополучию и безвредности. Такой образ жизни привел к образованию групп людей, старающихся сделать жизнь богаче и краше.

Генри Данстер, первый ректор Гарвардского колледжа, причислял сбор средств к числу своих обязанностей. В то же время, в 1641 г., в пользу Гарвардского колледжа было сделано первое пожертвование, положившее начало фандрайзингу в этой стране [4].

Позже, с ростом числа иммигрантов в XIX в., новоприбывшие американцы с помощью церквей и самостоятельно организованных ассоциаций поддерживали друг друга и помогали неимущим. Традиции фандрайзинга делались повсеместным явлением и распространялись на другие социальные сферы, такие как образование, здравоохранение, искусство, культура и др.

Одним из главных сторонников прошлого столетия филантропии был знаменитый и благополучный промышленник Эндрю Карнеги. По мнению Карнеги, человек «выигрывает» состояние в результате «выживания наиболее приспособленных» через механизмы конкуренции. Будучи состоятельным, он верил, что обеспеченность должна обязывать людей быть «агентами цивилизации». Таким образом, филантропия стала инструментом совершенствования культуры, цивилизации и образования. Филантропия Карнеги охватывала публичные библиотеки и другие учреждения, посредством которых люди могли увеличить свое состояние и стать более «адаптированными» к конкурентной среде [5]. По его мнению, одна из проблем нашего времени заключается в правильном распоряжении состоятельностью и богатством, чтобы цели братства могли поддерживать слаженные отношения между бедными и богатыми. В 1913 г. Карнеги помог Джону Д. Рокфеллеру старшему. Так на карте Нью-Йорка предстал Фонд Рокфеллера.

Когда законодательством были введены налоговые льготы за частную благотворительность, число корпоративных фондов начало стремительно расти в эпоху высокой прибыли и высоких налогов. Люди богатели, налоговые скидки значительно облегчили жизнь. Стремясь добиться еще большего, они объединялись в общем порыве воплотить свои желания. Таким образом, благотворительность в Америке стабильно развивалась. Росла целая отрасль. Жертвователи из числа простых людей без отрыва от работы, стимулируемые фандрайзинговыми кампаниями, внесли десятки миллиардов долларов на самые различные цели, включая общественные нужды, искусство, оказание помощи в связи со стихийными бедствиями, здравоохранение и образование.

На сегодняшний день насчитывается около 1 млн благотворительных фондов и 100 тыс. частных учреждений, а добровольцами выступают более 90 % взрослого населения [6]. Вряд ли ранние филантропы могли представить, даже в самых смелых своих мечтах, что однажды перераспределение богатства в США превысит 1 трлн долларов.

Систематический фандрайзинг восходит к началу XX в.; ранние попытки были весьма ограниченными и охватывали узкий круг состоятельных благотворителей. В 1821 г. Williage College основал первую ассоциацию выпускников, а в 1823 г. Брауновский университет учредил первый Фонд выпускников.

Сборщики средств, работающие на постоянной основе, появились не ранее конца 40-х гг. XX в. В 1958 г. Американская ассоциация по связям с общественностью и Американский совет выпускников создали Совет по развитию и поддержке образования (CASE). Эта организация объединяла в себе функции связи с общественностью, издательства, фандрайзинга и связи с выпускниками под охраной институционального развития. Именно в 1958 г. Уильямс Р. Дэйвис, второй ректор Университета Висконсин в О-Клэр, организовал Фонд государственного колледжа штата Висконсин и занял место в его первоначальном совете директоров. Фонд был создан для сбора средств на новую программу Национальной защиты образования, которая предоставляла многообещающим, но нуждающимся студентам низкие процентные ставки по кредитам. Для предоставления кредитов было необходимо, чтобы соотношение между местными фондами и федеральными грантами было один к девяти. На первых этапах фандрайзинговой деятельности нельзя надеяться на стремительно высокую материальную помощь. Нужно владеть начальным запасом устойчивости, отмечает Е. Л. Шекова, так как первоначальные поступления от фандрайзинговой деятельности, возможно, появятся только через год, а иногда и позже [6; 7].

Если фандрайзинговая работа осуществлена успешно, как отмечают многие исследователи в данной области (Е. М. Белый, Ю. И. Грищенко, И. Н. Лычагина, Р. А. Цивук), то из десяти заявок поддерживается как минимум одна. Оформлением одной заявки фандрайзер занимается примерно месяц, а в некоторых случаях даже больше. Еще до выдачи гранта в среднем нужно ждать около 6 месяцев. Обычно средняя сумма гранта составляет около 30 тыс. долларов, из которых почти половина уходит на различные платежи, например на налоги, коммунальные и бытовые услуги, аренду помещения, пожарную безопасность и др. [1; 4; 8; 9].

Из этого можно сделать вывод, что деятельность одно-го фандрайзера находится на грани прибыльности, и спасти

обстановку можно только употреблением бесплатных ресурсов, например помещения, офисного оборудования, электронных ресурсов и других легкодоступных средств. «Необходимо отметить, что американская модель заключается в отказе от определения приоритетов, что довольно просто объясняется заокеанскими идеологами менеджмента в образовательной сфере, с точки зрения которых прогнозирование образовательных процессов достаточно бессмысленно — образование обладает широкой возможностью саморазвития и самоорганизации, вмешательство в процессы управления весьма ограничено» [6, с. 149–153].

Первый опыт фандрайзинга в Университете Висконсин в О-Клэр датируется 1959 г., когда начальные действия были направлены на соответствие первому федеральному займу с 1600 долларов. Кампания по сбору средств началась с трехчасовой телевизионной передачи, транслируемой в прямом эфире, которую вели студенты и в которой приняли участие более 200 человек. За 5 месяцев было собрано более 16 тыс. долларов на программу студенческих кредитов. И это в то время, когда годовые пожертвования редко достигали 1 тыс. долларов. На каждый собранный доллар приходилось 9 долларов федеральных грантов на финансирование программы, что сыграло значительную роль в увеличении числа поступающих в университет. В 1960 г. Фонд государственного колледжа штата Висконсин запустил свою первую масштабную фандрайзинговую кампанию «Мемориальный фонд У. Р. Дэйвиса». Целью было собрать 15 тыс. долларов, однако итоговая сумма значительно превысила первоначальную цифру. В Америке, где впервые возникло это нехитрое занятие, принято расходовать на фандрайзинг примерно 20–25 центов на каждый доллар, приобретенный от какого-либо фонда.

Очевидный успех национальных фандрайзинговых кампаний по всей стране привел к появлению новых методов формирования капитала в условиях нового закона об освобождении от налогов. В 1960 г. фонду удалось привлечь дополнительно 41 693 доллара федеральных средств, собрав 4632 доллара. В декабре 1959 г. фонд поставил цель собрать 15 тыс. долларов, которой и добился в период между маем и сентябрем 1960 г. Ключевыми элементами фандрайзинговой системы Университета Висконсин в О-Клэр выступают ректор, фонд, отдел развития, отдел по связям с выпускниками и ассоциация выпускников.

Пожертвования, полученные посредством проведения фандрайзинговых кампаний (Д. А. Дегтерев, А. В. Стельмах), разнятся по своей величине и ценности, но именно это многообразие делает систему гибкой и эффективной. К наиболее желанным формам спонсорской помощи относятся крупные и запланированные пожертвования, акты завещания, в то время как ежегодные сборы и прямые пожертвования идут на финансирование текущих расходов университета и способствуют его планомерному развитию [10].

Цели, на которые идут пожертвования, хоть и бывают самые разные, но всегда объединены общим стремлением Университета Висконсин в О-Клэр сохранять свое превосходство и повышать ценность выдаваемых им дипломов. К ним относятся: ежегодная выплата стипендий, выплата причитающихся стипендий, стипендия Blugold Promise, Wisconsin Academic Excellence, стипендия на углубленное изучение иностранного языка, на обучение за рубежом и т. д.

Таким образом, есть возможности для совершенствования отечественных фандрайзинговых кампаний по опыту США. Нужно сделать только правильный выбор между стратегическими предложениями, что призывает к напряженной длительной работе. На наш взгляд, следует отдать предпочтение той сфере фандрайзинговой деятельности, где человек наиболее безупречен, мобилен; где возьмет на себя ответственность за принятие важного решения, сам тоже будет развиваться; модифицировать традиции организации в соответствии с требованиями фандрайзинга и для его успешного осуществления. Необходимо также разработать перспективный план по поиску и нахождению денежных средств; избрать совет, а из его членов одного назначить руководителем фандрайзинга, который будет призывать всех сотрудников к участию в этой деятельности. И напоследок заметим, что фандрайзинг — это не попрошайничество, и когда в процессе осуществления фандрайзинга общественную организацию финансируют, то она обязательно отвечает с благодарностью и вознаграждением.

1. Лычагина И. Н. Фандрайзинг в мире и России: традиции и тренды // НАУКА ЮУрГУ : материалы 63-й научной конференции. Сер. «Секции экономики, управления и права» / Министерство образования и науки РФ, Южно-Уральский государственный университет. 2011. С. 69–73.

2. Платонова Ю. Ю. Фандрайзинг как инновационная технология социальной деятельности // Экономика и уп-

равление: анализ тенденций и перспектив развития. 2012. № 1-1. С. 137–141.

3. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2012, Headquarters, Paris.

4. Грищенко Ю. И. Фандрайзинг как способ привлечения средств некоммерческой организации // Некоммерческие организации в России. 2012. № 4. С. 42–48.

5. Асаул А. Н. Взаимодействие государства и бизнеса в решении социальных проблем // Экономическое возрождение России. 2010. № 2 (24). С. 4–7.

6. Андреасян Г. Г. Эндаументы как одно из направлений финансирования вузов // Микроэкономика. 2011. № 3. С. 149–153.

7. Шекова Е. Л. Фандрайзинг как новое направление финансового менеджмента // Финансовый менеджмент. 2009. № 6. С. 3–16.

8. Белый Е. М., Романова И. Б. Вузы и бизнес: социальное партнерство в подготовке персонала // Инновации. 2004. № 2. С. 63–65.

9. Цивук Р. А. Фандрайзинг. СПб. : Питер, 2007. 157 с.

10. Дегтерев Д. А., Стельмах А. В. Фандрайзинговая стратегия российского вуза // Сборник аналитических материалов к третьему Всероссийскому форуму руководителей образовательных учреждений. М. : Межрегиональный деловой центр, 2007. С. 74–78.

© Губаева Н. Г., 2019

*М. В. Дербуш, С. Н. Скарбич*  
*M. V. Derbush, S. N. Skarbich*

УДК 372.851

Науч. спец. 13.00.08

DOI: 10.36809/2309-9380-2019-24-134-139

## ОСОБЕННОСТИ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ МАТЕМАТИКИ К ФОРМИРОВАНИЮ УНИВЕРСАЛЬНЫХ УЧЕБНЫХ ДЕЙСТВИЙ УЧАЩИХСЯ ПОСРЕДСТВОМ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Вопросы профессиональной подготовки будущих учителей математики включают в себя не только психолого-педагогические и методические аспекты, но и вопросы, связанные с внедрением образовательных стандартов нового поколения и инновационных технологий, используемых на всех этапах процесса обучения с целью реализации требований стандарта. В статье дается осмысление универсальных учебных действий как инвариантной основы образовательного и воспитательного процесса, а также рассматриваются особенности профессиональной подготовки студентов к использованию инновационных технологий с целью формирования универсальных учебных действий учащихся как средства развития познавательной сферы человека.

*Ключевые слова:* педагогические технологии, инновационные технологии обучения, универсальные учебные действия, обучение математике, подготовка студентов к использованию инновационных технологий обучения.

## FEATURES OF TRAINING FUTURE TEACHERS OF MATHEMATICS BY FORMING UNIVERSAL LEARNING SKILLS OF PUPILS BY USING INNOVATIVE TECHNOLOGY

The issues of professional training of future mathematics teachers include not only psychological, pedagogical and methodological aspects, but also issues related to the introduction of new generation educational standards and innovative technologies used at all stages of the learning process to implement the requirements of the standard. The article comprehends universal learning skills as an invariant basis of the educational and upbringing process, and also considers the special aspects of professional training of students to use innovative technologies in order to form universal learning skills of pupils as a means of developing a person's cognitive sphere.

*Keywords:* pedagogical technologies, innovative learning technologies, universal learning skills, teaching mathematics, training students to use innovative technologies.