

- Іноді краще не просити фінансування всього проекту одним спонсором, меценатом чи донором – зазвичай гроші легше виділяють коли вам потрібно лише 60-70% коштів на проект, тоді видно, що і ви щось вкладаете в цю справу.

- Ви прийшли не благати про допомогу, а отримати необхідні ресурси для вашого проекту.

- Якщо ви можете допомогти спонсору з рекламою (або чимось іншим), натомість на допомогу вам, то розкажіть про це, але не забувайте про те, що ви не рекламодавець, не акцентуйте занадто на цьому увагу.

- Не намагайтесь похитнути чийсь ідеологію і доводити, що і від благодійництва підприємству теж буде зиск (принаймні зменшення податків).

- Головна помилка усіх, навіть інколи і досвідчених самоуправлінців, – забути про спонсора після закінчення проекту. Здавалось би він свою справу уже виконав, ви - теж, усі могли б мирненько братися за нову діяльність, але ніхто не знає, навіщо ваш спонсор ще може знадобитись, у вас уже з ним гарні відносини, то чому б не закріпити їх якоюсь фінальною презентацією (про те, як ви усе чудово зробили і він для вас старався не даром), або ще чимось...Людя́м потрібні емоції, і ніхто не залишиться в програвші, якщо ви зробите комусь приємно за те, що він зробив щось гарне для вас. Спонсори і меценати теж люди, і чим комфортніше їм з вами працювати, тим комфортніша співпраця.

**Львівська національна академія мистецтв
КУНИЧАК В.**

“ГАРНА ІДЕЯ ЗАВЖДИ ЗНАХОДИТЬ ГРОШІ” АБО “ЯК ПРОЖИТИ БЕЗ БЮДЖЕТУ?”

Зазвичай, коли певна група людей об'єднується для спільної роботи, досягнення безпосередньо якоїсь мети, виникає потреба в мінімальному, принаймні, матеріальному забезпеченні, що дасть змогу плідно та ефективно працювати, стане запорукою досягнення бажаних результатів. Безперечно, що на перших порах все відбувається на засадах ентузіазму та затраченні власних коштів зацікавленими особами, котрі окрім ідеї мають ще й бажання зробити все для того, щоб вона здійснилася. Потрібно зазначити, що таке можливо нетривалий період, адже можна зіткнутись з банальним явищем, таким як «нема». «Нема» бажання, часу, можливостей, тому в певний період виникає потреба в залученні великих коштів зі сторони, так би мовити, знаходити спонсорів, меценатів, партнерів і т.д. задля втілення ідеї в реальність, особливо коли це стосується масштабного заходу.

Беззаперечним є той факт, що гарна ідея знайде необхідні кошти для забезпечення успішного втілення в життя, зокрема досягнення необхідних результатів. Головне, як на мою думку, потрапити в потрібне місце у відповідний момент! Саме знаходження порозуміння серед тих, хто справді

може посприяти, допомогти, підтримати, являється основним завданням, котре повинні перед собою ставити представники: організації, об'єднання, представницького органу і т.д. Вміння зацікавити, переконати в необхідності втілення ідеї – є чи не головною запорукою в успішності реалізації ідеї. Також можливим є «прожити без бюджету», маючи налагоджену співпрацю з не бюджетними організаціями, приватними структурами. Потрібно наголосити, що студентські органи не маючи законодавчо закріплені закладені кошти з бюджету на статутну діяльність, змушені використовувати можливість отримання коштів, шляхом написання проектів та їхнє подання в різноманітні держустанови та управління. Основним є актуальність, доцільність та необхідність задуму. Завдяки співпраці з Міністерством у справах сім'ї, молоді та спорту, USAid, Tasic, МФ «Відродження» студентські організації мають змогу отримувати кошти та відповідно підтримку в проведенні заходів, спрямованих на розвиток студентської громади. І це не єдині джерела отримання коштів, адже існує безліч фондів, котрі пропонують гранди на відповідні програми. В період сильної інтеграції можливо отримувати і зарубіжні гранди. Затративши певний проміжок часу, можна віднайти потрібні адреси, сайти з інформацією та умовами отримання грошей. Зробивши базу даних усіх можливих джерел отримання коштів, можна знаходити потрібні джерела фінансування відповідно до ідеї. З іншого боку можливим є те, що на ідеї можна заробляти гроші. При обов'язковому мінімальному внеску на масштабному заході можна компенсувати, а то й отримати додаткові кошти, як то кажуть «гроші роблять гроші».

**Одеський державний економічний університет
ОВСЯНИК С.В.**

СТУДРАДА ТА АДМІНІСТРАЦІЯ: РАЗОМ МИ СИЛА

Основна мета студентського самоврядування - забезпечення та захист інтересів і прав студентів.

Вищий навчальний заклад можна порівняти з організмом. Якщо якийсь, хоча б один орган не працює належним чином (іде запальний процес), його робота та життєдіяльність порушується. Коли один орган дає збій, система не працює. Якщо студентське самоврядування іде проти адміністрації або навпаки, робота ведеться у різних напрямках, різними шляхами. У результаті головна задача ВНЗ не виконується.

На прикладі Одеського державного економічного університету хочу поділитися нашим досвідом співпраці з адміністрацією:

✓ Систематичне відвідування представниками студентської ради університету ректоратів, вченої ради університету з метою висвітлення проблем студентства та пошуку конструктивного рішення з адміністрацією.

✓ Моніторинг точок зору студентів щодо якості викладання навчальних дисциплін шляхом проведення анкетування. Результати