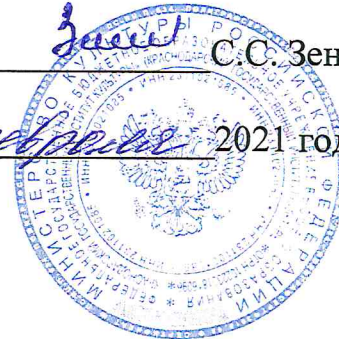


МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«КРАСНОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ»  
Центр непрерывного образования и повышения квалификации творческих и  
управленческих кадров в сфере культуры

**ПРИНЯТО**  
решением Ученого совета  
от 09.02.2021г.  
(протокол № 1 )

**УТВЕРЖДАЮ:**  
Ректор Зенгин С.С. Зенгин  
«09» февраля 2021 года



**Дополнительная профессиональная образовательная программа  
повышения квалификации**

**«Фандрайзинг в культуре:  
стратегии привлечения ресурсов»**

Форма обучения: очная с применением дистанционных образовательных  
технологий

Краснодар  
2021 г.

**Разработчики программы:**

**Карпанина Евгения Николаевна**, директор, продюсер Фестиваля театральной фотографии; директор по работе с партнерами международного фестиваля фотографии PHOTOVISA , on-line консалтинг для театров РФ, консультант благотворительного фонда «Анастасия»

**Оседличик Елена Борисовна**, канд. филос. наук, доцент.

**Шестакова Марьяна Мардыновна**, заместитель начальника финансового управления КГИК.

**Алексеева Оксана Сергеевна**, ведущий экономист КГИК.

Дополнительная профессиональная образовательная программа повышения квалификации направлена на формирование у руководителей, заместителей руководителей, художественных руководителей, специалистов методических и финансовых служб учреждений культуры и органов управления культурой профессиональной компетенции в области разработки проектов по привлечению спонсорских средств в социокультурную сферу.

Данная программа содержит учебный план, требования к минимуму содержания программы, рабочую программу модулей, требования к оценке качества освоения программы.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	4
2. ЦЕЛЬ ДПОП ПК.....	5
3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ.....	5
4. УЧЕБНЫЙ ПЛАН .....	5
5. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК.....	7
6. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЕЙ.....	7
7. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ.....	10
8. ФОРМА АТТЕСТАЦИИ.....	12
9. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ.....	13
10. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	20



## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Современные условия существования и развития отрасли культуры требуют новых подходов к эффективной организации системы управления культурно-досуговым учреждением, в частности, в области его финансового и материального обеспечения. Получение знаний и навыков проведения фандрайзинговых компаний позволит руководителям, заместителям руководителей, художественным руководителям, специалистам методических и финансовых служб учреждений культуры и органов управления культурой получить дополнительные средства из внебюджетных источников на проведение социально-культурной деятельности, обеспечение оптимального функционирования сети учреждений культуры и их успешной конкуренции с коммерческими учреждениями, удовлетворение все возрастающих потребностей населения в досуговой сфере.

Образовательная программа основана на применении практико-ориентированного и компетентностного подхода к представлению содержания материала; способствует развитию управленческих навыков руководителя, анализу и использованию накопленного слушателями собственного опыта с позиции получаемых знаний и навыков.

Образовательная программа «Фандрайзинг в культуре: стратегии привлечения ресурсов» разработана в соответствии со следующими нормативными документами:

Федеральным законом «Об образовании в Российской Федерации» от №273-ФЗ;

Указом Президента РФ от 24 декабря 2014 г. N 808 «Об утверждении Основ государственной культурной политики»;

Указом Президента РФ от 07.05.2018 № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»;

Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 23.08.2017 № 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

Методическими рекомендациями по реализации дополнительных профессиональных программ с использованием дистанционных образовательных технологий, электронного обучения и в сетевой форме (письмо Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.04.2015 №ВК-1013/06);



- иными нормативными документами Министерства образования и науки Российской Федерации и Министерства культуры Российской Федерации.

Образовательная программа реализуется с привлечением ведущих специалистов отрасли, выдающихся деятелей культуры и искусства, нацелена на транслирование передового опыта и актуализацию этого опыта с учетом современных потребностей отрасли, общества и государства, эффективное его применение в современном социокультурном пространстве.

**Категория слушателей:** руководители, заместители руководителей, художественные руководители, специалисты методических и финансовых служб учреждений культуры и органов управления культурой.

К освоению дополнительных профессиональных образовательных программ допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование; лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

**Форма обучения** - очная с применением дистанционных образовательных технологий.

Объем программы - 36 часов.

Освоение ДПОП ПК завершается итоговой аттестацией слушателей, которая проводится в форме зачета. Лицам, успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

## **2. ЦЕЛЬ ДПОП ПК**

Образовательная программа направлена на совершенствование управленческих компетенций руководителей в области разработки проектов по привлечению спонсорских средств в социокультурную сферу.

## **3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ**

В результате освоения программы слушатель должен:

знать:

технологии, методы и инструментальные средства проведения и регламентации фандрайзинговой деятельности;

уметь:

разрабатывать и проводить фандрайзинговые мероприятия;

владеть:

- навыками по проведению анализа способов привлечения ресурсов;
- способами формировать регламент мероприятий фандрайзинга

## **4. УЧЕБНЫЙ ПЛАН**

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации

**«Фандрайзинг в культуре: стратегии привлечения ресурсов»**

**Категория слушателей:** руководители, заместители руководителей, художественные руководители, специалисты методических и финансовых

служб учреждений культуры и органов управления культурой.

**Объем программы – 36 часов.**

**Форма обучения – очная с применением дистанционных образовательных технологий.**

№ п/п	Наименование разделов и тем*	Всего	в том числе:		Формы контроля
			Лекции	Практические занятия	
<b>Модуль 1. Фандрайзинг как один из инструментов совершенствования системы финансирования организаций культуры*</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	
1.1.	Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организаций культуры	2	2	-	
1.2.	Общие понятия фандрайзинговой деятельности	2	2	-	
<b>Модуль 2. Внебюджетные формы финансовой поддержки организаций культуры*</b>		<b>14</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	
2.1.	Формы внебюджетной деятельности организаций культуры	2	2	-	
2.2.	Работа с фондами и грантами. Фонд и основные направления деятельности фондов	4	2	2	Практ. задание
2.3.	Гранты как форма поддержки организаций культуры	4	2	2	Практ. задание
2.4.	Краудфандинг как новая форма фандрайзинга	4	2	2	Практ. задание
<b>Модуль 3. Организация и реализация FR-компаний*</b>		<b>18</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	
3.1.	Проект как основная форма фандрайзинговой кампании (мероприятия)	6	2	4	Практ. задание
3.2.	Заявка как форма проектирования	4	2	2	Практ. задание
3.3.	Подготовка и проведение фандрайзинговой кампании	6	2	4	Практ. задание
3.4.	Подведение результатов и система отчётности в фандрайзинге	2	2	-	
<b>Итоговая аттестация: зачет* компьютерное тестирование</b>					
	<b>ИТОГО:</b>	<b>36</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	

\*символ обозначает модуль, тему, форму контроля, который полностью или частично реализуется с применением дистанционных образовательных технологий



## 5. КАЛЕНДАРНЫЙ УЧЕБНЫЙ ГРАФИК

*Очная с применением дистанционных образовательных технологий (с отрывом от работы)*

Количество часов					
РД1-РД2	РД6	РД7	РД8	РД9	РД10
4 Дистанционное обучение	4	8	8	8	4

\*РД - каждый рабочий день занятий.

*Очная с применением дистанционных образовательных технологий (без отрыва от работы)*

Количество часов								
РД1	РД2	РД2	РД4	РД5	РД6	РД7	РД8	РД9
4	4	4	4	4	4	4	4	4

\* РД - каждый рабочий день занятий

## 6. РАБОЧАЯ ПРОГРАММА МОДУЛЕЙ

**Учебный план модуля 1. Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организаций культуры**

№ п/п	Наименование разделов и тем*	Всего	в том числе:		Формы контроля
			Лекции	Практические занятия	
1.1.	Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организаций культуры	2	2	-	-
1.2.	Общие понятия фандрайзинговой деятельности	2	2	-	-
<b>Итого по модулю:</b>		<b>4</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

\*символ обозначает модуль, тему, форму контроля, который полностью или частично реализуется с применением дистанционных образовательных технологий

**Содержание тем модуля 1. Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организаций культуры**

*Тема 1.1. Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организаций культуры.*

Проблема совершенствования финансирования организаций культуры. Фандрайзинг как гуманитарная технология социального партнёрства. Фандрайзинг как средство поиска и сбора средств.

*Тема 1.2. Общие понятия фандрайзинговой деятельности*



Фандрайзинг: понятие и история развития. Фандрейзинг и фандрайзинг: различие в подходах. Цели и принципы фандрайзинговой деятельности. Фандрайзинг как комплекс управленческих мероприятий.

**Учебный план модуля 2. Внебюджетные формы финансовой поддержки организаций культуры**

№ п/п	Наименование разделов и тем*	Всего	в том числе:		Формы контроля
			Лекции	Практические занятия	
2.1.	Формы внебюджетной деятельности организаций культуры	2	2	-	
2.2.	Работа с фондами и грантами. Фонд и основные направления деятельности фондов	4	2	2	Практ. задание
2.3.	Гранты как форма поддержки организаций культуры	4	2	2	Практ. задание
2.4.	Краудфандинг как новая форма фандрайзинга	4	2	2	Практ. задание
<b>Итого по модулю</b>		<b>14</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	

\*символ обозначает модуль, тему, форму контроля, который полностью или частично реализуется с применением дистанционных образовательных технологий

**Содержание тем модуля 2. Внебюджетные формы финансовой поддержки организаций культуры**

*Тема 2.1. Формы финансовой поддержки организаций культуры*

Степень и уровень поддержки СКД; общественно государственная политика в СК сфере. Приоритет интересов удовлетворения потребностей организаций СКС при финансировании отрасли культуры. Виды поддержки: финансовая, материальная помощь (техника, оборудование), информационная.

*Тема 2.2. Работа с фондами и грантами. Фонд и основные направления деятельности фондов*

Отечественные фонды и их деятельность. Зарубежные фонды. Специфика получения грантов.

*Тема 2.3. Гранты как форма поддержки организаций культуры*

Виды и разновидности грантов. Особенности участия в конкурсах грантов.

*Тема 2.4. Краудфандинг как новая форма фандрайзинга*

Понятие краудфандинга, интернетплатформы и акции как основные формы проведения краудфандинга.

**Перечень практических занятий**

### *Тема 2.2. Фонд и основные направления деятельности фондов*

1. Знакомство с основными российскими и зарубежными фондами, работающими в сфере культуры.

2. Разбор специфики деятельности фондов, изучение документации, выбор фонда и анализ стратегии обращения за поддержкой.

### *Тема 2.3. Гранты как форма поддержки организаций культуры.*

1. Изучение системы международных и российских грантов.

2. Специфика заполнения документов на грант.

3. Планирование и отбор подходящих грантов для обеспечения работы учреждения культуры в своем регионе.

4. Заполнение документов на грант для проведения конкретного мероприятия.

### *Тема 2.4. Краудфандинг как новая форма фандрайзинга*

1. Определение мероприятия для краудфандинга

2. Специфика поиска подходящей Интернет-платформы для обращения к донорам.

3. Технология написания обращения для проведения краудфандинга

### **Учебный план модуля 3. Организация и реализация FR-компаний\***

№ п/п	Наименование разделов и тем*	Всего	в том числе:		Формы контроля
			Лекции	Практические занятия	
3.1.	Проект как основная форма фандрайзинговой кампании (мероприятия)	6	2	4	Практ. задание
3.2.	Заявка как форма проектирования	4	2	2	Практ. задание
3.3.	Подготовка и проведение фандрайзинговой кампании	6	2	4	Практ. задание
3.4.	Подведение результатов и система отчетности в фандрайзинге	2	2	-	
	<b>Итого по модулю:</b>	<b>18</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	

\*символ обозначает модуль, тему, форму контроля, который полностью или частично реализуется с применением дистанционных образовательных технологий

### **Содержание тем модуля 3. Организация и реализация FR-компаний**

*Тема 3.1. Проект как основная форма фандрайзинговой кампании (мероприятия)*

Проект: основные показатели и характеристика структуры. Организация программы или проекта.



### *Тема 3.2. Заявка как форма проектирования*

Типы заявок и их структура. Предварительный анализ и поиск источника поддержки. Ожидаемые результаты и критерии их оценки.

### *Тема 3.3. Подготовка и проведение фандрайзинговой кампании*

Планирование: разработка содержательной программы привлечения средств. Реализация: выбор методов проведения фандрайзинга; установление ответственности за проведение фандрайзинга; выделение средств на реализацию фандрайзинга. Контроль: осуществление контроля за ходом реализации фандрайзинга; корректировка планов с учетом произошедших изменений. Анализ: определение эффективности этапа планирования; анализ эффективности этапа реализации.

### *Тема 3.4. Подведение результатов и система отчётности в фандрайзинге*

Система отчётности в фандрайзинге. Подготовка и предоставление отчёта как неотъемлемая часть работы со спонсором. Оценка эффективности фандрайзинговой кампании.

#### **Перечень практических занятий**

##### *Тема 3.1. Проект как основная форма фандрайзинговой кампании (мероприятия)*

1. Структура проекта и характеристика основных компонентов.
2. Этапы разработки программы или проекта.

##### *Тема 3.2. Заявка как форма проектирования; подготовка и проведение фандрайзинговой кампании*

1. Предварительный анализ и поиск источника поддержки.
2. Типы заявок и их структура. Заполнение заявки.
3. Ожидаемые результаты и критерии их оценки.

##### *Тема 3.3. Подготовка и проведение фандрайзинговой кампании*

1. Создание оргкомитета по подготовке и проведению мероприятий комплексного характера и их финансового обеспечения;
2. Составление плана работы оргкомитета;
3. Разработка профильной части программы мероприятий и порядка его проведения;
4. Анализ итогов проделанной работы.

## **7. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ**

*Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих реализацию образовательного процесса:* занятия проводят профессора, доценты, старшие преподаватели, имеющие высшее образование соответствующее профилю реализуемой программы; специалисты, владеющие практическими навыками и опытом по профилю программы.

Здания и сооружения института соответствуют противопожарным правилам и нормам.

Материально-техническая база КГИК обеспечивает: проведение всех



видов учебных занятий и практических работ обучающихся, предусмотренных учебным планом; функционирование информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающую освоение обучающимися образовательной программы частично или полностью независимо от места нахождения обучающихся.

Занятия проводятся на базе современных образовательных и информационно-коммуникационных технологий с применением интерактивных методов обучения, направленных на активную работу с учебным материалом и формирование теоретических знаний и практических умений обучающихся. Дополнительная профессиональная программа оснащена следующими видами учебно-методических материалов в цифровом формате: конспектами и презентациями лекций, описаниями практических занятий, справочными материалами, компьютерными тестами, списками учебной литературы, дополнительными материалами, ссылками на электронные информационно-образовательные ресурсы.

Материально-техническая база КГИК отвечает требованиям к программно-техническим условиям реализации образовательной программы с применением дистанционных образовательных технологий, это:

- среда дистанционного обучения «Moodle»;
- средства захвата, записи и трансляции в высоком качестве видеосигнала Eriphan Video;
- компьютеры, оснащенные операционной системой Windows 7 и более поздними версиями; Microsoft Office 2007 и более поздние версии; браузеры Internet Explorer версии 9 и выше, Google Chrome версии 50 и выше, Mozilla Firefox версии 45 и выше, Safari версии 10 и выше; программой для чтения pdf-файлов Adobe Acrobat Reader; плагином Adobe Flash Player;
- компьютерная сеть с выходом в Internet – со скоростью 1Мбит/с и более.

В течение всего периода обучения каждому слушателю представляется индивидуальный неограниченный доступ к электронной информационно-образовательной среде (в сети Интернет), содержащей все электронные образовательные ресурсы, перечисленные в содержании программы. Таким образом, во время обучения слушатели имеют доступ к конспектам лекций и презентациям в PowerPoint по материалам лекций, к дополнительным материалам и ссылкам на материалы в сети интернет, к практическим заданиям и компьютерным тестам.

*Требования к учебно-методическому и информационному обеспечению программы.*

Дополнительная профессиональная образовательная программа включает в себя 3 модуля и итоговое тестирование.

По образовательной программе сформированы все необходимые учебно-методические материалы.

Дополнительная профессиональная программа оснащена следующими видами учебно-методических материалов в печатном и цифровом формате: конспектами и презентациями лекций, описаниями практических занятий, компьютерными тестами, списками учебной и дополнительной литературы, дополнительными материалами, ссылками на Интернет ресурсы, актуальные для освоения программы.

Учебно-методические материалы размещены на сайте, представлены в Центре непрерывного образования и повышения квалификации творческих и управленческих кадров в сфере культуры КГИК.

Реализация ДПОП ПК обеспечивается доступом (удаленный доступ) всех обучающихся к электронной библиотечной системе «Университетская библиотека онлайн», в том числе одновременно из любой точки, в которой имеется доступ к сети Интернет.

## **8. ФОРМЫ АТТЕСТАЦИИ**

### *Промежуточная аттестация.*

В ходе освоения образовательной программы обучающиеся изучают теоретический материал и выполняют комплекс практических заданий в установленной последовательности. Основной формой контроля сформированных практических умений является проверка выполнения практических заданий.

### *Итоговая аттестация*

К итоговой аттестации допускаются обучающиеся, успешно освоившие учебный план программы. Итоговая аттестация проводится в форме зачета по результатам компьютерного тестирования слушателей по изучаемым вопросам программы.

### **Методические рекомендации по выполнению итоговой аттестационной работы**

#### **Рекомендации, которые помогут успешно выполнить тест:**

- Прежде всего, следует внимательно изучить структуру теста, оценить объем времени, выделяемого на данный тест, увидеть, какого типа задания в нем содержатся. Это поможет настроиться на работу.
- Лучше начинать отвечать на те вопросы, в правильности решения которых нет сомнений, пока не останавливаясь на тех, которые могут вызвать долгие раздумья. Это позволит успокоиться и сосредоточиться на выполнении более трудных вопросов.
- Очень важно всегда внимательно читать задания до конца, не пытайтесь понять условия «по первым словам» или выполнив подобные задания в предыдущих тестированиях. Такая спешка нередко приводит к досадным ошибкам в самых легких вопросах.
- Если Вы не знаете ответа на вопрос или не уверены в правильности, следует пропустить его и отметить, чтобы потом к нему вернуться.



- Психологи также советуют думать только о текущем задании. Как правило, задания в тестах не связаны друг с другом непосредственно, поэтому необходимо концентрироваться на данном вопросе и находить решения, подходящие именно к нему. Кроме того, выполнение этой рекомендации даст еще один психологический эффект – позволит забыть о неудаче в ответе на предыдущий вопрос, если таковая имела место.

- Многие задания можно быстрее решить, если не искать сразу правильный вариант ответа, а последовательно исключать те, которые явно не подходят. Метод исключения позволяет в итоге сконцентрировать внимание на одном-двух вероятных вариантах.

- Рассчитывать выполнение заданий нужно всегда так, чтобы осталось время на проверку и доработку (примерно 1/3-1/4 запланированного времени). Тогда вероятность опусок сводится к нулю и имеется время, чтобы набрать максимум баллов на легких заданиях и сосредоточиться на решении более трудных, которые вначале пришлось пропустить.

- Процесс угадывания правильных ответов желательно свести к минимуму, так как это чревато тем, что вы забудете о главном: умении использовать имеющиеся накопленные в учебном процессе знания, надеясь на удачу. Если уверенности в правильности ответа нет, но интуитивно появляется предпочтение, то психологи рекомендуют доверять интуиции, которая считается проявлением глубинных знаний и опыта, находящихся на уровне подсознания.

## 9. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

По итогам обучения слушатели должны пройти компьютерное тестирование.

Тестирование по материалам программы проводится на последнем занятии и включает в себя ответы на вопросы. К каждому из вопросов предлагаются варианты ответов. Слушатели должны выбрать один или несколько вариантов, которые являются правильными.

### *Оценка за тестирование:*

«зачтено» выставляется в случае, если количество правильных ответов составляет 51% от общего количества ответов.

«не зачтено» - в случае, если количество правильных ответов менее 50%.

## ИТОГОВЫЙ ТЕСТ

### 1.1 Фандрайзинг как инструмент совершенствования системы финансирования организации культуры

- 1) **Фандрайзинг в сфере культуры обеспечивает учреждения культуры:** А) средствами для выплаты зарплаты работникам;  
Б) дополнительными ресурсами;  
В) средствами для выполнения социального заказа



**2) Какой вид фандрайзинга занимается привлечением средств на покрытие текущих расходов организации?**

- А) Проектный фандрайзинг
- Б) Оперативный фандрайзинг
- В) Операционный фандрайзинг
- Г) Текущий фандрайзинг

**3) Какие ресурсы можно привлекать в рамках фандрайзинговой кампании? (можно выбрать один или несколько вариантов)**

- А) финансовые ресурсы;
  - Б) материальные ресурсы (Пример: оборудование, реквизит и тп)
  - В) услуги. Пример: транспортные, аренда помещения и тп
  - Г) информационные ресурсы (например, информационная поддержка культурного проекта);
  - Д) интеллектуальные ресурсы. Пример: услуги переводчика, консультация юриста и т. п.
  - Е) волонтерские услуги
  - Ж) все вышеперечисленное
- 3) ничего из вышеперечисленного

## **1.2 Общие понятия фандрайзинговой деятельности**

**1. Фандрайзинг как вид деятельности пришел из (выбрать):**

- а) Англии
- б) Австралии
- в) США

**2) Верно ли утверждение:**

«Внутренний фандрайзинг – привлечение внебюджетных ресурсов для организации культуры из личных ресурсов сотрудников организации культуры (волонтерство в свободное время, пожертвования, отчисления от зарплаты на нужды организации и тп.)»

- А) Верно
- Б) Неверно

**3. Какая тенденция неактуальна для современного фандрайзинга? (вычеркнуть):**

Популярна адресная помощь

Ряд культурных институций успешно создают клубы друзей, развивают членские взносы.

Развивается корпоративная благотворительность и КСО.

Активно развиваются корпоративное волонтерство и кобрендинг

Уменьшилась роль государства как источника финансирования проектов учреждений культуры

## 2.1. Формы внебюджетной деятельности организации культуры

1) Добровольное бескорыстное пожертвование физических и юридических лиц в форме предоставления получателям минимальной финансовой, организационной и иной помощи это

- А) Волонтерство
- Б) Благотворительность
- В) Спонсорство

2) Выберите верное утверждение

А) Проводя кампанию по фандрайзингу важно сосредоточиться на одном из инструментов (способов) привлечения внебюджетных средств

Б) Проводя кампанию по фандрайзингу не стоит сосредоточиться на одном из инструментов (способов) привлечения внебюджетных средств, а использовать сразу несколько одновременно

## 2.2. Фонд и основные направления деятельности фондов

1) Эндаумент фонд это

А) целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях

Б) фонд, получающий средства от государственных и частных доноров и распределяющие их по организациям-заявителям

В) фонд, формирующийся в основном за счет процентов с оборота частного капитала

2) Освобожден ли доход, полученный благодаря инвестированию целевого капитала, от налогообложения налогом на прибыль?

- А) да
- Б) нет

3) Приведите пример государственного фонда:

---

4) Приведите пример частного фонда, работающего в области культуры:

---

5. Могут ли выдавать гранты министерство культуры РФ; министерства культуры субъектов федерации; муниципальные департаменты культуры?

- а) да
- б) нет

## 2.3. Гранты как форма поддержки организации культуры

**1) Гранты, как правило, распределяются на конкурсной основе?**

- А) Да, в рамках конкурсов, объявленных грантодающей организацией.
- Б) Нет, фонды дают гранты только подопечным «своим» организациям.

**2) В заявке на грант написано: «Создание музея кузнечного творчества с.Красное». Что должно так формулироваться - цель или задача гранта?**

- А) Цель
- Б) Задача

**3) Какой вариант формулировки задачи в заявке на грант правильный:**

- А) Улучшить деятельность музея кузнечного творчества с.Красное
- Б) Разработать план инновационной деятельности музея кузнечного творчества с.Красное

**4) Что должно быть написано в качестве результата в заявке на грант:**

- А) Создание музея кузнечного творчества с.Красное
- Б) Стимуляция и популяризация кузнечного творчества как формы досуга населения, повышение туристской привлекательности региона и включение его в экскурсионные программы.

#### **1.4. Краудфандинг как новая форма фандрайзинга**

**1) Что может быть среди наград крауд-компаний?(можно выбрать один или несколько вариантов)**

- А) Приятные памятные сувениры и бонусы, которые достанутся пользователям в обмен на поддержку вашего краудпроекта
- Б) Доля в бизнесе
- В) Ничего материального, только благодарность
- Г) Всё из вышеперечисленного

**2) Автор краудфандингового проекта может влиять на сроки получения средств?**

- А) Да
- Б) Нет

**3) В каком случае на запрос сбора средств проект будет отклонен самой платформой?**

- А) Для личных целей
- Б) Политических целей
- В) Религиозных целей



- Г) Противозаконных целей,
- Д) Все вышеперечисленное
- Е) Ничего из вышеперечисленного

**4) Когда можно получить собранные деньги, если кампания прошла успешно и сумма собрана?**

- А) Сразу по достижению необходимого рубежа
- Б) Только после завершения заявленного периода краудкампании

### **1.1. Проект, как основная форма фандрайзинговой кампании.**

**1) Пронумеруйте очередность вопросов которые задает себе фандрайзер, готовя кампанию по привлечению ресурсов**

- ) Что когда и как будет происходить?
- ) Определение спонсорской ёмкости мероприятия. Сколько партнеров максимальным взносом (каким?) может закрыть наши основные потребности?
- ) Анализ проблемы и создание ресурсного плана: определение потребностей в привлеченных ресурсах (финансовых, материальных, человеческих).
- ) Поиск и отбор потенциальных доноров
- ) Составление сметы
- ) Определение целей и задач: чего, сколько и когда нам надо найти?
- ) Определение механизмов и инструментов. У кого, что и как просим ?
- ) Анализ полученных результатов, извлечение уроков
- ) Благодарность донорам
- ) Проведение фандрайзингового мероприятия, акции

**2) Назовите три основные технологии по привлечению внебюджетных средств, изучаемые на этом курсе**

- А)
- Б)
- В)

**3) Вы собрались обратиться со своим проектом к донорским организациям, коммерческим структурам, СМИ, органам власти.**

**Достаточно ли создать единый типовой партнерский пакет для всех или необходимо разработать для каждого индивидуальный?**

- А) Достаточно большого типового информационного пакета
- Б) Необходимо разработать индивидуализированные пакеты для каждого потенциального участника, учитывающие его интересы и особенности
- В) Партнерский пакет должен состоять из двух частей – общая базовая информация о проекте и индивидуальное предложение о сотрудничестве для каждого потенциального партнера отдельно

## **1.2. Заявка как форма проектирования. Спонсорские предложения**

**1) Насколько подробно в заявке для спонсора указывать аудиторию проекта, т.е. на кого рассчитан проект?**

- А) Да, надо указать и качественные и количественные характеристики предполагаемой аудитории
- Б) Достаточно только примерной возрастной и социальной группы, т.к. трудно точно подсчитать, сколько человек затронет проект.
- В) В заявке про аудиторию мероприятия не говорим, только в отчете!

**2) Потенциальный спонсор, принимая решение о сотрудничестве, должен считать привлекательным для партнерства....**

- А) Бренд организации
- Б) Бренд проекта
- В) Личный бренд фандрайзера
- Г) А+Б
- Д) А+Б+В

**3) Назовите 5 «точек контакта», с которыми столкнется потенциальный спонсор, начиная знакомство с организацией культуры и предлагаемым проектом.**

---

**4) Назовите 3 способа on-line и 3 способа off-line интеграции спонсорского бренда в мероприятие учреждения культуры**

---

---

## **1.3. Подготовка и проведение фандрайзинговой кампании**

**1) Оптимальный период старта фандрайзинговой кампании, ориентированной на работу со спонсорами?**

- А) - 1,5 года
- Б) - 1 год
- В) - 6 месяцев

Г) - 3 месяца

2) Обычно для проведения фандрайзинговой кампании необходимо 4 вида ресурсов. Дописать пропущенный ресурс:

- а) Финансовые ресурсы (деньги)
- б) Материальные ресурсы (предметы)
- в) Человеческие ресурсы (волонтеры)
- г) \_\_\_\_\_

3) Перечислите какие способы привлечения внебюджетных средств вы знаете:

- А)
- Б).....
- В).....

#### 1.4. Подведение результатов и система отчетности в фандрайзинге

1) Какие бухгалтерские и юридические документы могут понадобиться при оформлении отношений со спонсором ?

- А) Договор
- Б) Накладная
- В) Акт выполненных работ и счет фактура
- Г) Фотоотчет
- Д) Всё вышеперечисленное

2) Коэффициент окупаемости расходов на фандрайзинг показывает, сколько раз за выбранный период расходы на фандрайзинг окупаются за счет привлеченных в ходе фандрайзинга средств.

- А) Верно
- Б) Неверно

3) Коэффициент рентабельности фандрайзинга показывает, сколько прибыли (разница между привлеченными средствами и расходами на фандрайзинг) приходится на одного фандрайзера за прошедший период времени

- А) Верно
- Б) Неверно

4) Приведите три примера критериев внутренней оценки эффективности FR-кампании

- А).....
- Б).....
- В).....



## 10. СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

### Основная литература

1. Интегрированные маркетинговые коммуникации: учебник / под ред. И.М. Синяева. - М. : Юнити-Дана, 2015. - 504 с. - (Magister). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-238-02309-0; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=119438>
2. Кузьмин А.М., Высоковская Е.А. Фандрайзинг Международные стандарты //Методы менеджмента качества : международный ежемесячный журнал для профессионалов в области качества / учредители: Всероссийская организация качества, ООО «РИА «Стандарты и качество» ; изд. ООО «РИА «СТАНДАРТЫ И КАЧЕСТВО» ; гл. ред. С.Э. Кедрова - М. : РИА «Стандарты и качество», 2015. - № 10. - 68 с.: ил. - ISSN 0130-6898; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429043>
3. Организация работы с молодежью : учебное пособие / под ред. Е.П. Агапова, Л.С. Деточенко. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 738 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4475-5185-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=362866>
4. Синяева, И.М. Маркетинг в коммерции : учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев ; под ред. Л.П. Дашкова. - 4-е изд. - М. : Дашков и Ко, 2014. - 548 с. : ил. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02388-0 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=253960>

### Дополнительная литература

1. Борисов Е.Ф. Экономика [Текст]: учеб. и практикум для бакалавров: [гриф МО] / Е. Ф. Борисов. - М.: Юрайт, 2013. - 596 с. - (Бакалавр. Базовый курс). - ISBN 978-5-9916-2167-0
2. Менеджмент и маркетинг в сфере культуры. Практикум [Текст]: учеб. пособие / Е. Л. Шекова [и др.] ; под ред. Е.Л. Шековой. - СПб. ; М. ; Краснодар : Лань: Планета музыки, 2012. - 159 с. - (Учеб. для вузов. Специальная лит.). - ISBN 978-5-8114-1383-6 (Изд-во "Лань"). - ISBN 978-5-91938-068-9 (Изд-во "Планета музыки");
3. Салазкина Л.П. Теоретические основы управления социально-культурной сферой: учебное пособие / Л.П. Салазкина. - Кемерово : КемГУКИ, 2008. - 196 с. - ISBN 978-5-8154-0155-6 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227898>;
4. Экономика и управление социальной сферой : учебник / Е.Н. Жильцов, Т.В. Науменко, Е.В. Егоров и др. ; Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова, Экономический факультет, Кафедра экономики социальной сферы ; под ред. Е.Н. Жильцов и др. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2015. - 496 с. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02423-8; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=375813>

5.Сергеев И.В. Экономика организаций (предприятий) [Электронный ресурс]: электронный учеб. / И.В. Сергеев; И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова. - М.: Кнорус, 2010. - 1 электрон. опт. диск: зв.,цв.

#### **Периодические издания**

1. Вопросы управления
2. Вопросы экономики
3. Вопросы экономики и права
4. Деньги и кредит
5. Культура: управление, экономика, право;
6. Налоги и налогообложение
7. Проблемы теории и практики управления
8. Экономика и предпринимательство
9. Экономика культуры

#### **Интернет-ресурсы**

1. URL: <http://www.cfin.ru>
2. URL: <http://www.project.km.ru/>
3. URL: <http://www.iteam.ru|>
4. URL:<http://www.e-xecutive.ru>
5. URL:<http://proquest.umi.com/login>
6. URL:<http://www.pmi.org/>
7. URL: <http://www.artmanager.ru/>
8. URL: <http://www.nasledie-rus.ru/>
9. URL: <http://www.artmanagement.ru/>
10. URL: <http://www.ankil.info/lib/3/> (сайт журнала «Управление риском»)
11. URL: [www.sra-russia.ru](http://www.sra-russia.ru) - Российское научное Общество анализа риска
12. URL: <http://www.sra.org/> - Международное общество анализа риска
13. URL: <http://www.sraeurope.org/> - Европейское общество анализа риска
14. URL: <http://www.riskworld.com/>