

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Кудинова Анна Васильевна  
Должность: Заведующая кафедрой арт-бизнеса и рекламы  
Дата подписания: 17.06.2021 15:52:57  
Уникальный идентификатор документа:  
1366bab9c8f00d7373af5daae090acbec83d71fc

Министерство культуры Российской Федерации  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

## «КРАСНОДАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ КУЛЬТУРЫ»

Факультет социально-культурной деятельности и туризма  
Кафедра арт-бизнеса и рекламы

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой арт-бизнеса, туризма и рекламы

 А.В. Кудинова

Протокол № 1 от 27 августа 2018 г.

## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### Б1.В.18 КРАУДФАНДИНГ И ФАНДРАЙЗИНГ

Направление подготовки - 50.03.01 – Искусства и гуманитарные науки

Профиль подготовки – Арт-бизнес

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Форма обучения – очная, заочная

Краснодар  
2018

Рабочая программа предназначена для преподавания обязательной дисциплины вариативной части Блока 1 студентам очной, заочной форм обучения по направлению подготовки 50.03.01 – Искусства и гуманитарные науки, профиль подготовки – Арт-бизнес в 6-7 семестрах.

Рабочая программа учебной дисциплины разработана в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 50.03.01 Искусства и гуманитарные науки, утвержденному приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 21.04.2016 г. № 466, зарегистрированным Министерством юстиции РФ 18 мая 2016 г. № 32142 и основной профессиональной образовательной программой.

**Рецензенты:**

Доктор филологических наук,  
профессор кафедры электронных средств  
массовой информации и новых медиа  
факультета журналистики  
Кубанского государственного университета

Сомова Е.Г.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры  
экономики и информационных технологий  
ФСКДТ КГИК

Вицелярова К.Н.

**Составитель:**

Терещенко Л.В., кандидат культурологии, доцент кафедры арт-бизнеса, туризма и рекламы КГИК

Рабочая программа учебной дисциплины рассмотрена и утверждена на заседании кафедры арт-бизнес, туризма и рекламы «27» август 2018 г., протокол № 1.

Рабочая программа учебной дисциплины одобрена и рекомендована к использованию в учебном процессе Учебно-методическим советом ФГБОУ ВО «КГИК» «28» июня 2018 г., протокол № 1.

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| 1. Цели и задачи освоения дисциплины   | 4  |
| 2. Место дисциплины в структуре ОПОП ВО  | 4  |
| 3. Требования к результатам освоения содержания дисциплины   | 4  |
| 4. Структура и содержание дисциплины   | 5  |
| 4.1. Структура дисциплины:   | 5  |
| 4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы | 6  |
| 5. Образовательные технологии  | 13 |
| 6. Оценочные средства для текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации:                                   | 14 |
| 6.1. Контроль освоения дисциплины  |    |
| 6.2. Оценочные средства  |    |
| 7. Учебно-методическое и информационно обеспечение дисциплины (модуля)   | 21 |
| 7.1. Основная литература   | 22 |
| 7.2. Дополнительная литература   | 22 |
| 7.3. Периодические издания   | 22 |
| 7.4. Интернет-ресурсы  | 22 |
| 7.5. Методические указания и материалы по видам занятий  | 23 |
| 7.6. Программное обеспечение   | 28 |
| 8. Материально-техническое обеспечение дисциплины (модуля)   | 28 |
| 9. Дополнения и изменения к рабочей программе учебной дисциплины (модуля)  | 29 |

## **1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

**Целью освоения дисциплины** является приобретение студентами навыков использования полученных знаний в решении проблем обеспечения и реализации социального предпринимательства, фандрайзинговой деятельности, формирование культуры научного обоснования принятия управленческих решений в практической деятельности.

### **Задачи:**

- Сформировать у студентов целостное представление о фандрайзинге и краудфандинге как практике привлечения и аккумулирования средств на реализацию социально-значимых проектов и программ (социальные, исследовательские и образовательные);
- проанализировать конкретные ситуации, возникающие в практике фандрайзинга и краудфандинга;
- способствовать формированию у студентов профессиональной основы и комплекса знаний о принципах, подходах и технологиях фандрайзинга;
- содействовать овладению умениями и навыками практических приемов фандрайзинга.

## **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО**

Дисциплина «Краудфандинг и фандрайзинг в арт-бизнесе» относится к обязательным дисциплинам вариативной части Блока 1. Учебного плана. Изучение дисциплины требует знаний, полученных ранее при изучении дисциплин «Основы арт-бизнеса», «Связи с общественностью», «Инвестиции в искусство», «Социальные PR-проекты в арт-бизнесе» и др. Данная дисциплина является предшествующей в изучении дисциплин «Бизнес-планирование», «Креативная деятельность в арт-бизнесе» и др.

## **3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ**

Процесс изучения дисциплины направлен на формирование элементов следующих компетенций в соответствии с ФГОС ВО по данному направлению подготовки:

### **А) Общекультурных (ОК):**

- способность использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности (ОК-3);

### **Б) Общепрофессиональных (ОПК):**

- способность анализировать основные контексты социального взаимодействия (ОПК-2);

### **В) Профессиональных (ПК):**

- способность организовывать творческую и (или) исследовательскую деятельность в организациях, осуществляющих образовательную деятельность (ПК-2);
- способностью работать в профессиональных коллективах, способностью обеспечивать работу данных коллективов соответствующими материалами при всех вышеперечисленных видах профессиональной деятельности (ПК-8);

- способностью разрабатывать и реализовывать проекты различного типа в образовательных организациях и культурно-просветительских учреждениях, в социально-педагогической, гуманитарно-организационной, книгоиздательской, массмедийной и коммуникативной сферах (ПК-9).

В результате освоения дисциплины обучающиеся должны:

**знать:**

– технологии привлечения и аккумуляции средств под реализацию некоммерческих проектов в арт-бизнесе;

**уметь:**

– прогнозировать потребность в средствах, планировать издержки и финансовые результаты деятельности организаций в сфере СКД;

**владеть:**

– навыками управленческой деятельности.

**Приобрести опыт деятельности:**

- научно-исследовательской;
- творческой;
- организационно - управленческой.

## 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 4.1. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачетных единиц (216 часов).

Дисциплина реализуется в 6-7 семестрах. Вид итогового контроля – зачет в 6 семестре, экзамен в 7 семестре.

#### Очная форма обучения

| № п/п            | Раздел дисциплины                    | Семестр | Неделя семестра | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) |    |    |    | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)<br>Форма промежуточной аттестации (по семестрам) |
|------------------|--------------------------------------|---------|-----------------|--|----|----|----|---|
|                  |                                      |         |                 | Л  | ПЗ | К  | СР |   |
| 1                | Специфика фандрайзинга в арт-бизнесе | 6       | 1-18            | 18   | 36 |    | 18 | Зачет   |
| 2                | Технологии краудфандинга             | 7       | 1-18            | 18   | 36 | 18 | 72 | Экзамен   |
| Итого: 216 часов |                                      |         |                 | 36   | 72 | 18 | 90 |   |

#### Заочная форма обучения

| № п/п | Раздел дисциплины | Семестр | Неделя семестра | Виды учебной работы, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах) | Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра)<br>Форма промежуточной |
|-------|-------------------|---------|-----------------|--|---|
|-------|-------------------|---------|-----------------|--|---|

|                  |                                      |   |  | Л  | ПЗ | К  | СР  | аттестации (по семестрам) |
|------------------|--------------------------------------|---|--|----|----|----|-----|---------------------------|
| 1                | Специфика фандрайзинга в арт-бизнесе | 6 |  | 4  | 4  | 4  | 60  | Зачет                     |
| 2                | Технологии краудфандинга             | 7 |  | 6  | 8  | 9  | 121 | Экзамен                   |
| Итого: 216 часов |                                      |   |  | 10 | 12 | 13 | 181 |                           |

#### 4.2. Тематический план освоения дисциплины по видам учебной деятельности и виды самостоятельной (внеаудиторной) работы

Очная форма обучения

| Наименование разделов и тем  | Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа  | Объем часов / з.е.  | Формируемые компетенции (по теме)     |                                       |
|--|---|---------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
| 1  | 2   | 3                   | 4                                     |                                       |
| <b>6 семестр</b>   | <b>Раздел 1. Специфика фандрайзинга в арт-бизнесе</b>   |                     |                                       |                                       |
| <b>Тема 1. Содержание фандрайзинга в арт бизнесе: сущность, принципы и функции</b> | <p><u>Лекции:</u><br/>Различный точки зрения на определение понятия «фандрайзинг». Проектный и оперативный фандрайзинг. Принципы фандрайзинга. Функции фандрайзинга. Филантропия. Моральный и нормативный альтруизм. Альтруизм из симпатии и сочувствия. Рациональный альтруизм. Социальная психология альтруизма и альтруистическое поведение. Корпоративная социальная ответственность.</p> <p><u>Практические занятия (семинары):</u><br/>Понятие «фандрайзинг»<br/>Трагедии Эсхила «Прометей Прикованный»<br/>Оскар Уайлд, «Портрет Дориана Грея»<br/>Сесил Родс и филантропия<br/>«Клятва дарения» – филантропическая кампания<br/>Эволюция концепций</p> <p><u>Самостоятельная работа</u><br/>Работа над рефератами и докладами</p> | 2<br><br>6<br><br>3 | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |                                       |
| <b>Тема 2. Источники финансирования в арт-бизнесе</b>                              | <p><u>Лекции:</u><br/>Привлеченные источники финансирования.<br/>Государственные источники финансирования.<br/>Собственные источники финансирования. Общие субсидии. Субсидии, выделяемые под конкретный проект. Долевое участие. Капитальные вложения. Отчисления в специальные фонды. Эндаумент.<br/>Стипендии на обучение или подготовку конкретных художественных или научных работ. Завещания, ренты, кредиты.</p> <p><u>Практические занятия (семинары)</u></p>   | 4<br><br>6          |                                       | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |
|  |   |                     |                                       |                                       |

|  |  |   |   |
|--|--|---|---|
|  | <p>Спонсорские средства<br/>Гранты<br/>Членские взносы<br/>Резервные взносы<br/>Заемные средства, кредиты<br/>Прямое финансирование<br/>Финансирование потребителя<br/>Косвенное финансирование (льготы)<br/>Доходы от основной деятельности<br/>Доходы от предпринимательской деятельности</p>  |   |   |
|  | <p><u>Самостоятельная работа</u><br/>Работа над рефератами и докладами</p>   | 3 |   |
| <p><b>Тема 3.</b><br/><b>Организационное и техническое обеспечение фандрайзинга в арт-бизнесе: FR как PR</b></p> | <p><u>Лекции:</u><br/>Привлеченные источники финансирования. Государственные источники финансирования. Собственные источники финансирования. Разработка стратегии работы со спонсорами. Контакты с меценатами. Выбор видов фандрайзинга. Выделение средств на реализацию фандрайзинга. Контроль. Оценка эффективности конечных результатов. Подготовка информационной базы данных (сведений о донорах, с которыми будет вестись работа). Необходимость информационных и рекламных материалов, а также задание системы учета. Источники сведений о потенциальных донорах. “Горячий” и “холодный” списки. Подготовка “лифтовой речи”.</p>  | 2 |   |
|  | <p><u>Практические занятия (семинары)</u><br/>Использование новейших информационных технологий и средств связи.<br/>Создание и ведение информационных баз данных о реальных и потенциальных донорах, степени и эффективности их втягивания в благотворительную или спонсорскую деятельность<br/>Учет и контроль хода сбора средств, архивирование необходимых сведений.<br/>Разработка содержательной программы привлечения средств.<br/>Определение расходов организации культуры на предстоящий период.<br/>Выбор методов проведения фандрайзинга.<br/>Установление ответственности за проведение фандрайзинга.<br/>Осуществление контроля за ходом реализации фандрайзинга.<br/>Корректировка планов с учетом произошедших изменений.<br/>Определение эффективности этапа планирования.<br/>Анализ эффективности этапа реализации.<br/>Подготовка информационной базы данных (сведений о донорах, с которыми будет вестись работа).<br/>Необходимость информационных и рекламных материалов, а также задание системы учета.</p> | 6 | <p><i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i></p> |

|  |   |   |  |
|--|---|---|--|
|  | Источники сведений о потенциальных донорах.<br>“Горячий” и “холодный” списки.<br>Подготовка “лифтовой речи”.  |   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 3 |  |
| <b>Тема 4.<br/>Специальные мероприятия в фандрайзинге</b>                  | <u>Лекции:</u><br>Разовые мероприятия. Приемы и презентации. Конкурсы и премии. Аукционы знаменитостей. Аукцион мечты. Спонсорство натурой. Лотереи. Вечера, обеды и балы. “Продажа кирпичей”. Именные места. Обходы домов и уличные сборы. Продажа мест для рекламы. Торговля, коммерция, платные услуги.      | 4 | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Понятие спонсорского пакета. Составляющие спонсорского пакета.<br>Описание проекта и его идеи.<br>Программа проекта.<br>Указания о поддержке проекта.<br>Бюджет.<br>Статус спонсорства.<br>Разновидности спонсорства в сети интернет<br>Прогноз спонсорского эффекта. | 6 |  |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 3 |  |
| <b>Тема 5. Анализ эффективности фандрайзинга</b>                           | <u>Лекции:</u><br>Учёт фактора времени. Дисконтирование. Процентная ставка и ставка дисконта. Чистая приведенная стоимость. Срок окупаемости. Рентабельность. Внутренняя норма доходности.  | 2 | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Социальный, технический и экономический эффект от реализации фандрайзинговой кампании.  | 6 |  |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 3 |  |
| <b>Тема 6. Ресурсы социально-культурной сферы и социальное партнерство</b> | <u>Лекции:</u><br>Разновидности ресурсов социально-культурной сферы.<br>Понятие и виды социального партнерства  | 4 | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Социотехнические системы.<br>Институты фандрайзинга.  | 6 |  |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 3 |  |
| <b>7 семестр</b>   | <b>Раздел 2 Технологии краудфандинга</b>  |   |  |
| <b>Тема 1<br/>Понятие, цели и задачи краудфандинга</b>                     | <u>Лекции:</u><br>Основные понятия краудфандинга. Задачи краудфандинга. Краудфандинг как PR-инструмент.<br>Краудфандинг как маркетинговый инструмент. Отличие краудфандинга от других типов финансирования.   | 2 | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |



|  |   |     |  |
|--|---|-----|--|
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Составление таблицы типов финансирования.   | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
| <b>Тема 2.<br/>Типы краудтехнологий</b>                  | <u>Лекции:</u> Краудсорсинг, краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг: общее и отличия.  | 4   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Обзор платформ для запуска крауд-проектов.  | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
| <b>Тема 3.<br/>Структура крауд-проекта</b>               | <u>Лекции:</u><br>Цель краудфандингового проекта. Отложенные цели. Финансовая цель и период сбора. Расчет финансовой цели. Условия сотрудничества с краудплатформой и налоги. Текстовое описание. Видеообращение. Акции (бонусы за финансовый вклад). | 2   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка концепции краудпроекта.  | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
| <b>Тема 4.<br/>Краудфандинговые площадки</b>             | <u>Лекции:</u><br>Типы краудфандинговых площадок. Специфика народного финансирования. Правовое обеспечение деятельности краудфандеров.  | 4   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Обзор платформ по краудфандингу на российском рынке.  | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
| <b>Тема 5.<br/>Продвижение краудфандингового проекта</b> | <u>Лекции:</u> Типы старта проекта: холодный и теплый. Подготовка медиаплана. Подготовка медиа-кита, информационных сообщений.  | 2   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка программы продвижения проекта.   | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
| <b>Тема 6.<br/>Оценка эффективности крауд-проекта</b>    | <u>Лекции:</u><br>Методы оценки эффективности краудпроектов. Сроки перечисления средств автору. Коммуникации с акционерами по завершении кампании.  | 4   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка социальной краудкампании.  | 6   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 12  |  |
|  | <b>ВСЕГО:</b>   | 216 |  |

Заочная форма обучения

| Наименование разделов и тем  | Содержание учебного материала (темы, перечень раскрываемых вопросов): лекции, практические занятия (семинары), индивидуальные занятия, самостоятельная работа обучающихся, курсовая работа  | Объем часов / з.е.            | Формируемые компетенции (по теме)  |
|--|---|-------------------------------|--|
| 1  | 2   | 3                             | 4  |
| <b>6 семестр</b>   | <b>Раздел 1. Специфика фандрайзинга в арт-бизнесе</b>   |                               |  |
| <b>Тема 1. Содержание фандрайзинга в арт бизнесе: сущность, принципы и функции</b> | <p><u>Лекции:</u><br/>           Различный точки зрения на определение понятия «фандрайзинг». Проектный и оперативный фандрайзинг. Принципы фандрайзинга. Функции фандрайзинга. Филантропия. Моральный и нормативный альтруизм. Альтруизм из симпатии и сочувствия. Рациональный альтруизм. Социальная психология альтруизма и альтруистическое поведение. Корпоративная социальная ответственность.</p> <p><u>Практические занятия (семинары):</u><br/>           Понятие «фандрайзинг»<br/>           Трагедии Эсхила «Прометей Прикованный»<br/>           Оскар Уайлд, «Портрет Дориана Грея»<br/>           Сесил Родс и филантропия<br/>           «Клятва дарения» – филантропическая кампания<br/>           Эволюция концепций</p> <p><u>Самостоятельная работа</u><br/>           Работа над рефератами и докладами</p>   | <p>1</p> <p>0,5</p> <p>10</p> | <p>ОК-3<br/>           ОПК-2<br/>           ПК-2<br/>           ПК-8<br/>           ПК-9</p> |
| <b>Тема 2. Источники финансирования в арт-бизнесе</b>                              | <p><u>Лекции:</u><br/>           Привлеченные источники финансирования. Государственные источники финансирования. Собственные источники финансирования. Общие субсидии. Субсидии, выделяемые под конкретный проект. Долевое участие. Капитальные вложения. Отчисления в специальные фонды. Эндаумент. Стипендии на обучение или подготовку конкретных художественных или научных работ. Завещания, ренты, кредиты.</p> <p><u>Практические занятия (семинары)</u><br/>           Спонсорские средства<br/>           Гранты<br/>           Членские взносы<br/>           Резервные взносы<br/>           Заемные средства, кредиты<br/>           Прямое финансирование<br/>           Финансирование потребителя<br/>           Косвенное финансирование (льготы)<br/>           Доходы от основной деятельности<br/>           Доходы от предпринимательской деятельности</p> <p><u>Самостоятельная работа</u><br/>           Работа над рефератами и докладами</p> | <p>0,5</p> <p>1</p> <p>10</p> | <p>ОК-3<br/>           ОПК-2<br/>           ПК-2<br/>           ПК-8<br/>           ПК-9</p> |
| <b>Тема 3. Организационное и</b>   | <p><u>Лекции:</u><br/>           Привлеченные источники финансирования.</p>   | <p>1</p>                      | <p>ОК-3<br/>           ОПК-2</p>   |

|  |   |     |  |
|--|---|-----|--|
| <b>техническое обеспечение фандрайзинга в арт-бизнесе: FR как PR</b> | <p>Государственные источники финансирования. Собственные источники финансирования. Разработка стратегии работы со спонсорами. Контакты с меценатами. Выбор видов фандрайзинга. Выделение средств на реализацию фандрайзинга. Контроль. Оценка эффективности конечных результатов. Подготовка информационной базы данных (сведений о донорах, с которыми будет вестись работа). Необходимость информационных и рекламных материалов, а также задание системы учета. Источники сведений о потенциальных донорах. “Горячий” и “холодный” списки. Подготовка “лифтовой речи”.</p>   |     | <i>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i>                    |
|  | <p><u>Практические занятия (семинары)</u><br/>Использование новейших информационных технологий и средств связи.<br/>Создание и ведение информационных баз данных о реальных и потенциальных донорах, степени и эффективности их втягивания в благотворительную или спонсорскую деятельность<br/>Учет и контроль хода сбора средств, архивирование необходимых сведений.<br/>Разработка содержательной программы привлечения средств.<br/>Определение расходов организации культуры на предстоящий период.<br/>Выбор методов проведения фандрайзинга.<br/>Установление ответственности за проведение фандрайзинга.<br/>Осуществление контроля за ходом реализации фандрайзинга.<br/>Корректировка планов с учетом произошедших изменений.<br/>Определение эффективности этапа планирования.<br/>Анализ эффективности этапа реализации.<br/>Подготовка информационной базы данных (сведений о донорах, с которыми будет вестись работа).<br/>Необходимость информационных и рекламных материалов, а также задание системы учета.<br/>Источники сведений о потенциальных донорах.<br/>“Горячий” и “холодный” списки.<br/>Подготовка “лифтовой речи”.</p> | 0,5 |  |
|  | <p><u>Самостоятельная работа</u><br/>Работа над рефератами и докладами</p>  | 10  |  |
| <b>Тема 4. Специальные мероприятия в фандрайзинге</b>                | <p><u>Лекции:</u><br/>Разовые мероприятия. Приемы и презентации. Конкурсы и премии. Аукционы знаменитостей. Аукцион мечты. Спонсорство натурой. Лотереи. Вечера, обеды и балы. “Продажа кирпичей”. Именные места. Обходы домов и уличные сборы. Продажа мест для рекламы. Торговля, коммерция, платные услуги.</p>  | 0,5 | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |

|  |   |     |                                       |
|--|---|-----|---------------------------------------|
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Понятие спонсорского пакета. Составляющие спонсорского пакета.<br>Описание проекта и его идеи.<br>Программа проекта.<br>Указания о поддержке проекта.<br>Бюджет.<br>Статус спонсорства.<br>Разновидности спонсорства в сети интернет<br>Прогноз спонсорского эффекта. | 1   |                                       |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 10  |                                       |
| <b>Тема 5. Анализ эффективности фандрайзинга</b>                           | <u>Лекции:</u><br>Учёт фактора времени. Дисконтирование. Процентная ставка и ставка дисконта. Чистая приведенная стоимость. Срок окупаемости. Рентабельность. Внутренняя норма доходности.  | 0,5 | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Социальный, технический и экономический эффект от реализации фандрайзинговой кампании.  | 0,5 |                                       |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 10  |                                       |
| <b>Тема 6. Ресурсы социально-культурной сферы и социальное партнерство</b> | <u>Лекции:</u><br>Разновидности ресурсов социально-культурной сферы.<br>Понятие и виды социального партнерства  | 0,5 | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |
|  | <u>Практические занятия (семинары)</u><br>Социотехнические системы.<br>Институты фандрайзинга.  | 0,5 |                                       |
|  | <u>Самостоятельная работа</u><br>Работа над рефератами и докладами  | 10  |                                       |
| <b>7 семестр</b>   | <b>Раздел 2 Технологии краудфандинга</b>  |     |                                       |
| <b>Тема 1<br/>Понятие, цели и задачи краудфандинга</b>                     | <u>Лекции:</u><br>Основные понятия краудфандинга. Задачи краудфандинга. Краудфандинг как PR-инструмент.<br>Краудфандинг как маркетинговый инструмент. Отличие краудфандинга от других типов финансирования.   | 1   | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Составление таблицы типов финансирования.   | 1   |                                       |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 20  |                                       |
| <b>Тема 2.<br/>Типы краудтехнологий</b>                                    | <u>Лекции:</u> Краудсорсинг, краудфандинг, краудлендинг и краудинвестинг: общее и отличия.  | 1   | ОК-3<br>ОПК-2<br>ПК-2<br>ПК-8<br>ПК-9 |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Обзор платформ для запуска крауд-проектов.  | 2   |                                       |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 20  |                                       |
| <b>Тема 3.</b>   | <u>Лекции:</u>  | 1   | ОК-3                                  |

|  |   |     |  |
|--|---|-----|--|
| <b>Структура крауд-проекта</b>                       | Цель краудфандингового проекта. Отложенные цели. Финансовая цель и период сбора. Расчет финансовой цели. Условия сотрудничества с краудплатформой и налоги. Текстовое описание. Видеообращение. Акции (бонусы за финансовый вклад). |     | <i>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i>          |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка концепции краудпроекта.  | 1   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 20  |  |
| <b>Тема 4. Краудфандинговые площадки</b>             | <u>Лекции:</u><br>Типы краудфандинговых площадок. Специфика народного финансирования. Правовое обеспечение деятельности краудфандеров.  | 1   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Обзор платформ по краудфандингу на российском рынке.  | 1   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 20  |  |
| <b>Тема 5. Продвижение краудфандингового проекта</b> | <u>Лекции:</u> Типы старта проекта: холодный и теплый. Подготовка медиаплана. Подготовка медиа-кита, информационных сообщений.  | 1   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка программы продвижения проекта.   | 2   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 20  |  |
| <b>Тема 6. Оценка эффективности крауд-проекта</b>    | <u>Лекции:</u><br>Методы оценки эффективности краудпроектов. Сроки перечисления средств автору. Коммуникации с акционерами по завершении кампании.  | 1   | <i>ОК-3<br/>ОПК-2<br/>ПК-2<br/>ПК-8<br/>ПК-9</i> |
|  | <u>Практические занятия:</u><br>Разработка социальной краудкампании.  | 1   |  |
|  | <u>Самостоятельная работа:</u><br>Подготовка к практическому занятию, работа с учебной литературой.   | 21  |  |
|  | <b>ВСЕГО:</b>   | 216 |  |

## 5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Дисциплина «Краудфандинг и фандрайзинг» включает следующие виды образовательных технологий:

Лекции

Цель лекционных занятий – систематизации и обобщение теоретических концепций, осмысливающих проблемы современной массовой культуры. Эта форма образовательной технологии продолжает академическую традицию российского высшего профессионального образования и включает такие инновационные формы подачи материала, как презентации. Доля лекций в структуре курса составляет 24 % аудиторных занятий.

Активные формы занятий

Семинары – закрепляют теоретические знания, формируют умение классифицировать по степени надежности и представительности информацию о проблемах массовой культуры.

Доля активных форм занятий в структуре курса составляет 41 % аудиторных занятий.

**Интерактивные формы занятий**

Дискуссии – формируют умение корректно интерпретировать и критиковать сведения, полученные в результате работы с литературой или в результате проведенного исследования; помогают овладеть понятийным аппаратом курса.

Разбор конкретных ситуаций – направлен на формирование навыков представления и презентации результатов самостоятельной подготовки к семинарскому занятию, а также закрепляет навыки аргументированного изложения собственной позиции.

## **6 ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ**

### **6.1. Контроль освоения дисциплины**

Контроль освоения дисциплины производится в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов ФГБОУ ВО «Краснодарский государственный институт культуры». Программой дисциплины в целях проверки прочности усвоения материала предусматривается проведение различных форм контроля.

*Текущий контроль* успеваемости студентов по дисциплине производится в следующих формах:

- Устный опрос
- Заслушивание докладов
- Тестирование

*Рубежный контроль* предусматривает оценку знаний, умений и навыков студентов по пройденному материалу по данной дисциплине на основе текущих оценок, полученных ими на занятиях за все виды работ. В ходе рубежного контроля используются следующие методы оценки знаний:

- Устные ответы
- Оценка презентаций

*Промежуточный контроль* по результатам семестров по дисциплине проходит в форме зачета и экзамена.

### **6.2. Оценочные средства**

#### **6.2.1. Примеры тестовых заданий (ситуаций)**

##### **ЗАДАНИЕ 1**

1. Почему современное социально ориентированное рыночное хозяйство - это синтез коммерческих и некоммерческих организаций?

2. В каких сферах экономики обычно действуют некоммерческие организации?

3. Какое место занимают некоммерческие организации в современной российской экономике?

4. Частные блага и услуги создаются посредством:

- а) рыночных отношений;
- б) нерыночных отношений;
- в) рыночных и нерыночных отношений.

5. Определите экономические признаки чисто общественных благ и услуг:

- а) неделимость;
- б) реализация по рыночным ценам;
- в) отсутствие «принципа исключения»;
- г) польза от потребления принадлежит только потребителю.

6. Почему создание частично общественных благ и услуг возлагается на некоммерческие организации?

### ЗАДАНИЕ 2

1. Определите основные признаки некоммерческой организации:

- а) основная цель деятельности — получение прибыли;
- б) наличие юридического лица;
- в) распределение прибыли между участниками организации;
- г) ведение благотворительной деятельности;
- д) невозможность распределения прибыли между участниками;
- е) создается для реализации социальных, благотворительных, культурных и иных некоммерческих целей.

2. Определите, в каких организационно-правовых формах не может быть создана некоммерческая организация:

- а) общественная организация;
- б) производственный кооператив; в) фонд;
- г) акционерное общество;
- д) учреждение;
- е) государственное унитарное предприятие;
- ж) потребительский кооператив.

3. Чем потребительский кооператив отличается от других форм некоммерческих организаций?

4. С какой целью в рыночной экономике создаются ассоциации, союзы юридических лиц?

- а) получение прибыли;
- б) предоставление товаров и услуг всем членам общества независимо от их участия в ассоциации, союзе;
- в) реализация общественных интересов;
- г) удовлетворение потребностей участников ассоциаций, союзов.

### ЗАДАНИЕ 3

1. Какими признаками характеризуется труд работников некоммерческой организации?

2. Из каких элементов складывается основной капитал некоммерческих организаций?

3. Какова технологическая структура основных фондов некоммерческих организаций?

4. Укажите, какие причины стимулируют предпринимателей выбирать статус некоммерческой организации?

5. Что некоммерческая организация может иметь в собственности?

6. Является ли учреждение собственником имущества?

7. Сохраняет ли банк право собственности на компьютер, приобретенный и переданный благотворительному фонду?

- а) да, сохраняет;
- б) нет;
- в) частично сохраняет.

#### ЗАДАНИЕ 4

1. Кто может быть учредителем некоммерческой организации.

2. Составьте пакет документов, необходимых для регистрации некоммерческой организации.

3. Будет ли благотворительный фонд считаться некоммерческой организацией, если в его уставе отсутствует слово «фонд»:

- а) да, будет;
- б) нет.

4. Некоммерческое партнерство может преобразоваться в:

- а) общественную организацию;
- б) фонд;
- в) хозяйственное общество;
- г) автономную некоммерческую организацию.

5. Некоммерческая организация, которая является собственником своего имущества, может быть преобразована в коммерческую организацию:

- а) да, может;
- б) нет;
- в) да, может, если она создана в форме ассоциации (союза);
- г) это возможно только для автономной некоммерческой организации.

6. Составьте схему ликвидации некоммерческой организации.

7. Некоммерческая организация может быть признана банкротом, если она создана в форме:

- а) общественной организации;
- б) автономной некоммерческой организации;
- в) фонда;
- г) учреждения;
- д) потребительского кооператива.

8. Укажите порядок удовлетворения требований кредиторов в случае признания некоммерческой организации банкротом.

#### ЗАДАНИЕ 5

1. Сформулируйте основные цели деятельности следующих некоммерческих организаций: гимназии, медицинского центра, научной лаборатории, библиотеки, театра, газеты, ассоциации бухгалтеров.

2. Может ли некоммерческая организация предоставлять потребителям товары и услуги по рыночным ценам:

- а) да, может;
- б) нет, она предоставляет товары и услуги потребителям только бесплатно;
- в) товары и услуги оказываются потребителям бесплатно или по льготным ценам.

3. Может ли у некоммерческой организации образовываться прибыль от ее основной (уставной) деятельности:

- а) да, может;



б) нет;

в) прибыль может образовываться только от предпринимательской деятельности.

4. Какие виды предпринимательской деятельности могут вести:

а) общественные и религиозные организации;

б) фонды;

в) ассоциации и союзы.

5. Определите основные источники дохода:

а) общественной организации;

б) учреждения;

в) фонда;

г) некоммерческого партнерства.

6. Грант предоставляется благотворительным фондом некоммерческой организации на следующих условиях:

а) возвратность;

б) целевой характер использования;

в) уплата процентов на предоставленную сумму средств;

г) безвозвратность полученных средств;

д) возможность направить денежные средства на ведение предпринимательской деятельности.

7. Какие из следующих видов затрат некоммерческой организации относятся к административно-хозяйственным расходам, связанным с выполнением основной уставной деятельности:

а) заработная плата административно-хозяйственного персонала;

б) амортизационные отчисления;

в) покупка ценных бумаг;

г) списание оборудования;

д) доплата административно-хозяйственному персоналу за выполнение целевых программ;

е) расходы на проведение обязательного аудита.

8. Составьте смету доходов и расходов некоммерческой организации.

#### ЗАДАНИЕ 6

1. Определите критерии, на основе которых некоммерческие организации подразделяются на рыночных и нерыночных производителей.

2. Какие выгоды имеют некоммерческие организации, занятые рыночным производством, по сравнению с аналогичными коммерческими организациями?

3. Каков механизм финансирования некоммерческих организаций, обслуживающих коммерческие предприятия?

4. Какие признаки свойственны некоммерческим организациям, контролируемым и в основном финансируемым правительством:

а) должны быть самостоятельными юридическими лицами;

б) являться подразделением правительственного учреждения;

- в) существовать независимо от правительства;
- г) могут не иметь юридического лица.

5. На каких условиях некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, предоставляют товары и услуги:

- а) по рыночным ценам;
- б) бесплатно;
- в) по рыночным ценам, но с отсрочкой платежа;
- г) по льготным ценам.

6. Ради каких целей создаются некоммерческие организации ассоциациями лиц:

- а) предоставление услуг третьим лицам, которые не являются учредителями и участниками некоммерческой организации;
- б) обеспечение услугами самих участников;
- в) участие в выполнении государственных программ.

7. Некоммерческие организации, создаваемые для оказания помощи домашним хозяйствам, функционируют за счет следующих средств:

- а) добровольные пожертвования населения;
- б) целевые взносы предприятий;
- в) средства государства;
- г) гуманитарная помощь зарубежных благотворительных фондов и общественных организаций;
- д) все вышеназванные.

#### ЗАДАНИЕ 7

1. Сохраняют ли участники общественной организации (объединения) право собственности на членские взносы?

- а) да, они могут получить их обратно при выходе из организации;
- б) нет, не сохраняют;
- в) частично сохраняют.

2. В деятельности каких коммерческих организаций может участвовать фонд?

- а) хозяйственные общества;
- б) товарищества на вере;
- в) все предыдущее правильно.

3. Каков характер отношений собственности в образовательном учреждении?

4. Как поступают средства учредителей в образовательное учреждение?

5. В каких случаях целесообразно использовать форму некоммерческого партнерства:

- а) фондовая биржа,
- б) научная лаборатория,
- в) адвокатская коллегия,
- г) клиника,
- д) библиотека.

6. В каких случаях руководители некоммерческих организаций выбирают

статус автономной некоммерческой организации?

7. Для каких целей создаются объединения коммерческих организаций?

8. Существуют ли ограничения в расходовании финансовых средств благотворительной организации, используемых на оплату труда административно-хозяйственного персонала?

а) таких ограничений нет;

б) нельзя использовать на оплату труда более 50% финансовых средств, расходуемых организацией за финансовый год;

в) существуют иные ограничения.

9. Имеет ли право потребительский кооператив распределять прибыль, полученную от ведения предпринимательской деятельности, между его участниками?

а) да, может;

б) нет, как некоммерческой организации ему это запрещено.

### **6.2.2. Контрольные вопросы для проведения текущего контроля**

Определите подходы к определению понятия фандрайзинг.

Каковы основные задачи фандрайзинга?

Раскройте функции фандрайзинга.

Филантропия и филантропы.

Альтруизм и альтруисты.

Определите современное рыночное хозяйство как синтез коммерческих и некоммерческих организаций.

Раскройте формы некоммерческих организаций.

Правовые аспекты создания, реорганизации и ликвидации некоммерческих организаций.

Каковы основные источники финансирования некоммерческой деятельности?

Раскройте понятие «эндаумент»?

Что представляет собой «мунис»?

Кто такие волонтеры?

Что представляет собой спонсорство, патронаж, благотворительность?

Каковы формы организационно-экономического сотрудничества бизнеса и социально-культурной сферы?

Раскройте структуру организационного обеспечения фандрайзинговой деятельности.

Что представляет собой «горячий» и «холодный» список?

Определите понятие «лифтовая речь»

Перечислите основные разновидности специальных мероприятий в фандрайзинге.

Что включает в себя бюджет фандрайзинговой кампании?

Что представляет собой «спонсорский пакет»?

Определите принцип неправомерности суммирования денежных величин, относящихся к разным периодам времени.

Что представляет собой процесс наращивания процентов?

Раскройте содержание процесса дисконтирования.

Перечислите и охарактеризуйте разновидности ресурсов социально-культурной сферы.

Каковы основные виды социального партнёрства?

Что представляет собой социотехническая система?

### **6.2.3. Тематика эссе, рефератов, презентаций**

1. Корпоративное волонтерство.
2. Спонсорство, благотворительность, патронаж
3. Организационное и техническое обеспечение фандрайзинга
4. Планирование фандрайзинговой кампании
5. Информационное обеспечение фандрайзинга
6. Виды и размеры возможных субсидий
7. Контакты с потенциальными донорами
8. Специальные мероприятия
9. Фандрайзинг по почте и по телефону
10. Спонсорство в Интернете
11. Анализ эффективности фандрайзинга
12. Ресурсы социально-культурной сферы и социальное партнерство
13. Доход некоммерческой организации и его структура
14. Состав расходов некоммерческой организации и его структура
15. Планирование доходов и расходов некоммерческой организации

### **6.2.4. Вопросы к зачету дисциплине**

1. Понятие «фандрайзинг», назначение и разновидности фандрайзинга
2. Современное рыночное хозяйство как синтез коммерческих и некоммерческих организаций
3. Объективная необходимость существования некоммерческих организаций
4. Виды экономических благ, их свойства
5. Основные признаки некоммерческой организации
6. Формы некоммерческих организаций
7. Экономические ресурсы и их виды, особенности использования в некоммерческих организациях
8. Отношения собственности, особенности их реализации в некоммерческих организациях
9. Некоммерческие организации в зависимости от формы собственности
10. Процесс создания некоммерческой организации
11. Реорганизация некоммерческой организации
12. Ликвидация некоммерческой организации
13. Основная и предпринимательская деятельность
14. Доход некоммерческой организации и его структура
15. Состав расходов некоммерческой организации и его структура
16. Планирование доходов и расходов некоммерческой организации
17. Рыночные некоммерческие организации
18. Некоммерческие организации, занятые нерыночным производством

19. Источники финансирования некоммерческой деятельности
20. Корпоративное волонтерство.
21. Спонсорство, благотворительность, патронаж
22. Организационное и техническое обеспечение фандрайзинга
23. Планирование фандрайзинговой кампании
24. Информационное обеспечение фандрайзинга
25. Виды и размеры возможных субсидий
26. Контакты с потенциальными донорами
27. Специальные мероприятия
28. Фандрайзинг по почте и по телефону
29. Спонсорский пакет
30. Спонсорство в Интернете
31. Анализ эффективности фандрайзинга
32. Ресурсы социально-культурной сферы и социальное партнерство

#### **6.2.4. Вопросы к экзамену**

1. Сущность, характеристика краудфандинга.
2. Состав и структура основных производственных и оборотных фондов организации (бизнес-плана).
3. Финансирование арт-бизнеса.
4. Проблемы финансирования арт-бизнеса.
5. Перспективы финансирования арт-объектов.
6. Арт-рынок. Сегментация и емкость рынка.
7. Учет фактора конкуренции на арт-рынке при планировании бизнеса.
8. Стратегия и финансовый план арт-бизнеса.
9. Краудфандинг в сфере культуры.
10. Народное финансирование в сфере культуры.
11. Привлеченные средства на проекты и программы в сфере культуры.
12. Отличительные особенности краудфандинга в различных странах.
13. Стратегия финансирования арт-бизнеса. Ее цели, сущность и содержание.
14. Инвестиции: понятие, виды, источники.
15. Показатели эффективности привлечения инвестиций.
16. Определение величины собственных и заемных средств, необходимых для реализации бизнес-плана.
17. Спонсорство, благотворительность, патронаж.
18. Организационное и техническое обеспечение краудфандинга.
19. Планирование краудфандинговой кампании.
20. Информационное обеспечение краудфандинга.

## **7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

### **7.1. Основная литература**

1. Майфат, А.В. Инвестирование: способы, риски, субъекты / А.В. Майфат. – Москва : Статут, 2020. – 176 с. – Режим доступа: по подписке. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=601403> (дата обращения: 16.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-8354-1674-5. – Текст : электронный.

2. Инвестиционное проектирование : учебник : [16+] / Р.С. Голов, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 366 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573303> (дата обращения: 16.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02372-9. – Текст : электронный.

### **7.2. Дополнительная литература**

1. Пчелина, О.В. Предпринимательство, управление проектами и реклама в социальной сфере : учебное пособие / О.В. Пчелина, А.Ю. Тарбушкин ; Поволжский государственный технологический университет. – Йошкар-Ола : Поволжский государственный технологический университет, 2016. – 92 с. : табл. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=461622> (дата обращения: 16.12.2020). – Библиогр.: с. 59-61. – ISBN 978-5-8158-1809-5. – Текст : электронный.

2. Инвестиционное проектирование : учебник : [16+] / Р.С. Голов, К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2018. – 366 с. : ил. – Режим доступа: по подписке. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=573303> (дата обращения: 16.12.2020). – Библиогр. в кн. – ISBN 978-5-394-02372-9. – Текст : электронный.

### **7.3. Периодические издания**

1. Журнал «Некоммерческие организации в России»

### **7.4. Интернет-ресурсы**

2. <http://www.fundraising.ru>
3. [http://www.prpc.ru/met\\_nko/fandr\\_nko.shtml](http://www.prpc.ru/met_nko/fandr_nko.shtml)
4. <http://te-st.ru/tag/фандрайзинг/>
5. [www.mpofundraising.com](http://www.mpofundraising.com)
6. <http://portal-nko.ru/finance/fran>
7. <http://www.nkor.ru>

### **7.5. Методические указания и материалы по видам занятий**

#### ***7.5.1. Методические рекомендации по подготовке и проведению лекций***

Качество знаний студентов-заочников определяется не только степенью самостоятельного изучения теоретического материала по дисциплине. Большое значение в подготовке специалистов имеет и квалификация преподавателей, их способность и желание донести свои знания до студентов. Знание материала по теме, эрудиция, составляют теоретический багаж лектора. Объективность, достоверность и истинность знаний определяются источниками информации, которыми пользуется преподаватель. Успех занятий будет зависеть от того, насколько профессионально они подготовлены и проведены.

Подготовка лекции непосредственно начинается с разработки преподавателем структуры рабочего лекционного курса по конкретной дисциплине. Руководством здесь должна служить рабочая программа. Учебный план и рабочая программа служат основой разработки рабочего лекционного курса.

Количество лекций определяется с учетом общего количества часов, отведенных для лекционной работы. Для студентов-заочников количество часов обычно сокращается в несколько раз, по сравнению с очной формой обучения.

Структура лекционного курса обычно включает в себя вступительную, основную и заключительную части.

После определения структуры лекционного курса по темам можно приступить к подготовке той или иной конкретной лекции. Методика работы над лекцией предполагает примерно следующие этапы:

- выяснение того, что и в каком объеме было изучено студентами ранее по родственным дисциплинам;
- определение места изучаемой дисциплины в учебном процессе подготовки специалиста;
- отбор материала для лекции;
- определение объема и содержания лекции;
- выбор последовательности и логики изложения, составление плана лекции;
- подбор иллюстративного материала;
- выработка манеры чтения лекции.

Рассмотрим некоторые основные этапы.

Отбор материала для лекции определяется ее темой. Преподавателю следует тщательно ознакомиться с содержанием темы в базовой учебной литературе, которой пользуются студенты. Выяснить, какие аспекты изучаемой проблемы хорошо изложены, какие данные устарели и требуют корректировки. Следует определить вопросы, выносимые на лекцию, обдумать обобщения, которые необходимо сделать, выделить спорные взгляды и четко сформировать свою точку зрения на них.

Определение объема и содержания лекции – ещё один важный этап подготовки лекции, определяющий темп изложения материала. Это обусловлено ограниченностью временных рамок, определяющих учебные часы на каждую дисциплину.

Не рекомендуется идти по пути планирования чтения на лекциях всего предусмотренного программой материала в ущерб полноте изложения основных вопросов. Лекция должна содержать столько информации, сколько может быть усвоено аудиторией в отведенное время.

Лекцию нужно разгружать от части материала, переносить его на самостоятельное изучение. Самостоятельно изученный студентами материал, наряду с лекционным, выносится на экзамен.

Если лекция будет прекрасно подготовлена, но перегружена фактическим (статистическим, и т.п.) материалом, то она будет малоэффективной и не достигнет поставленной цели. Кроме того, при выборе объема лекции необходимо учитывать возможность «среднего» студента записать ту информацию, которую он должен обязательно усвоить.

Приступая к решению вопроса об объеме и содержании лекции, следует учитывать ряд особенных, специфических черт этого вида занятия, в том числе и дидактическую характеристику лекции.

Лекция входит органичной частью в систему учебных занятий и должна быть содержательно увязана с их комплексом, с характером учебной дисциплины, а также с образовательными возможностями других форм обучения.

Содержание лекции должно отвечать ряду дидактических принципов. Основными из них являются: целостность, научность, доступность, систематичность и наглядность.

Целостность лекции обеспечивается созданием единой ее структуры, основанной на взаимосвязи задач занятия и содержания материала, предназначенного для усвоения студентами. В тех случаях, когда на одном занятии достигнуть такой целостности не представляется возможным, это должно быть специально обосновано лектором ссылками на предыдущее или последующее изложение, на литературные и другие источники.

Научность лекции предполагает соответствие материала основным положениям современной науки, абсолютное преобладание объективного фактора и доказательность выдвигаемых положений. Каждый тезис должен быть четко сформулированным и непротиворечивым.

Прежде чем приступить к доказательству, необходимо выяснить, насколько тезис усвоен студентами. В ходе всего доказательства тезис должен оставаться неизменным.

Характерная логическая ошибка многих лекторов - начать доказывать одно, а закончить доказательством другого (потеря тезиса). Если лектор запутался в доказательстве, то он не должен искать выхода в преднамеренной "подмене тезиса". Неправильными доводами нельзя доказать даже истинного тезиса. Логическая ошибка в этом случае называется "ложным основанием". Истинность доводов должна быть доказана независимо от тезиса. В противном случае доказательство становится невозможным.

Преподаватель не должен использовать для доказательства выдвигаемых тезисов и положений свой авторитет. Лектору следует указывать на точность полученных результатов, очерчивая область нахождения решений поставленных задач, отмечать не только достоинства, но и недостатки принятой методики, намечать другие пути достижения поставленной цели, четко обозначать современный уровень развития науки в данном вопросе. Иначе в аудитории всегда найдется несколько студентов, способных сделать это самостоятельно, разрушив авторитет преподавателя.

Принцип доступности лекции предполагает, что содержание учебного материала должно быть понятным, а объем этого материала посильным для «среднего» студента.

Это означает, в частности, что степень сложности лекционного материала должна соответствовать уровню развития и имеющемуся запасу знаний и представлений студентов. Стремясь к доступности изложения, нельзя снижать его научность.

Следование принципу систематичности требует соблюдения ряда педагогических правил. К ним, первую очередь, относят:

– взаимосвязь изучаемого материала с ранее изученным, постепенное повышение сложности рассматриваемых вопросов;



- взаимосвязь частей изучаемого материала;
- обобщение изученного материала;
- стройность изложения материала по содержанию и внешней форме его подачи, рубрикация курса, темы, вопроса;

После определения объёма и содержания лекции, преподавателю необходимо с современных позиций проанализировать состояние проблемы, изложенной в учебных материалах, и составить расширенный план лекции

### ***7.5.2. Методические рекомендации по подготовке к семинарам***

Семинарское занятие подразумевает два вида работ: подготовку сообщения на заданную тему и участие в обсуждении проблемы, затронутой сообщением. Сообщение не является принципиальным моментом семинара, будучи только провокацией, катализатором следующего за ним обсуждения. Сообщение должно занимать по времени не более 3 - 5 минут. Основной вид работы на семинаре - участие в обсуждении проблемы. Принципиальной разницы между подготовкой сообщения и подготовкой к обсуждению не существует. Отличие состоит в более тщательной работе с готовым материалом - лучшей его организация для подачи аудитории.

Подготовка к практическому (семинарскому) занятию начинается с тщательного ознакомления с условиями предстоящей работы, т. е. с обращения к планам семинарских занятий. Определившись с проблемой, привлекающей наибольшее внимание, следует обратиться к рекомендуемой литературе. Имейте в виду, что в семинаре участвует вся группа, а потому задание к практическому занятию следует распределить на весь коллектив. Задание должно быть охвачено полностью и рекомендованная литература должна быть освоена группой в полном объёме.

Для полноценной подготовки к практическому занятию чтения учебника крайне недостаточно - в учебных пособиях излагаются только принципиальные основы, в то время как в монографиях и статьях на ту или иную тему поднимаемый вопрос рассматривается с разных ракурсов или ракурса одного, но в любом случае достаточно подробно и глубоко. Тем не менее, для того, чтобы должным образом сориентироваться в сути задания, сначала следует ознакомиться с соответствующим текстом учебника - вне зависимости от того, предусмотрена ли лекция в дополнение к данному семинару или нет. Оценив задание, выбрав тот или иной сюжет, и подобрав соответствующую литературу, можно приступать собственно к подготовке к семинару.

Работа над литературой, статья ли это или монография, состоит из трёх этапов - чтения работы, её конспектирования, заключительного обобщения сути изучаемой работы. Прежде, чем браться за конспектирование, скажем, статьи, следует её хотя бы однажды прочитать, чтобы составить о ней предварительное мнение, постараться выделить основную мысль или несколько базовых точек, опираясь на которые можно будет в дальнейшем работать с текстом. Конспектирование - дело очень тонкое и трудоёмкое, в общем виде может быть определено как фиксация основных положений и отличительных черт рассматриваемого труда вкупе с творческой переработкой идей, в нём содержащихся. Конспектирование - один из эффективных

способов усвоения письменного текста. Хотя само конспектирование уже может рассматриваться как обобщение, тем не менее есть смысл выделить последнее особицей, поскольку в ходе заключительного обобщения идеи изучаемой работы окончательно утверждаются в сознании изучающего. Достоинством заключительного обобщения как самостоятельного этапа работы с текстом является то, что здесь читатель, будучи автором обобщений, отделяет себя от статьи, что является гарантией независимости читателя от текста.

Если программа занятия предусматривает работу с источником, то этой стороне подготовки к семинару следует уделить пристальное внимание. В сущности, разбор источника не отличается от работы с литературой - то же чтение, конспектирование, обобщение.

Тщательная подготовка к семинарским занятиям, как и к лекциям, имеет определяющее значение: семинар пройдёт так, как аудитория подготовилась к его проведению. Самостоятельная работа - столп, на котором держится вся подготовка по изучаемому курсу. Готовясь к практическим занятиям, следует активно пользоваться справочной литературой: энциклопедиями, словарями, альбомами схем и др. Владение понятийным аппаратом изучаемого курса является необходимостью, это ваш словарный запас, и без общих значений мы, разноязыкие, ни о чём договориться не сможем.

Вот несколько правил поведения на семинарских занятиях:

- на семинар желательно являться с запасом сформулированных идей, хорошо, если они будут собственного производства; если вы собираетесь пользоваться чужими формулировками, то постарайтесь в них сориентироваться как можно лучше;

- если вы что-то решили произнести на семинаре, то пусть это будет нечто стоящее - не следует сотрясать воздух пустыми фразами;

- выступления должны быть по возможности компактными и в то же время вразумительными, не занимайте эфир надолго. Старайтесь не перебивать говорящего, это некорректно; замечания, возражения и дополнения следуют обычно по окончании текущего выступления.

На семинаре идёт не проверка вашей подготовки к занятию (подготовка есть необходимое условие), но степень проникновения в суть материала, обсуждаемой проблемы. Поэтому беседа будет идти не по содержанию прочитанных работ; преподаватель будет ставить проблемные вопросы, не все из которых могут прямо относиться к обработанной вами литературе.

По окончании практического занятия к нему следует обратиться ещё раз, повторив выводы, сконструированные на семинаре, проследив логику их построения, отметив положения, лежащие в их основе - для этого в течение семинара следует делать небольшие пометки. Таким образом практическое занятие не пройдёт для вас даром, закрепление результатов занятия ведёт к лучшему усвоению материала изученной темы и лучшей ориентации в структуре курса Отечественной истории. Вышеприведённая процедура должна практиковаться регулярно - стабильная и прилежная работа в течение семестра суть залог успеха на сессии.

### ***7.5.3. Методические рекомендации по самостоятельной работе студентов***

Целью организации самостоятельной работы студентов является закрепление ими основных теоретических положений и выработке практических навыков в фандрайзинге.

Основными задачами самостоятельной работы студентов являются: самостоятельное изучение теоретических основ; освоение методологии; развитие практических навыков.

Методология преподавания данной дисциплины предполагает сочетание лекционных и семинарских (практических заданий) с современными технологиями обучения: ролевыми и деловыми играми, имитационными упражнениями, тренингами, дискуссиями, тестированием, ситуационным моделированием, анализом ситуаций, компьютерными технологиями обучения и др. Для обеспечения их проведения по каждой теме рекомендуются: темы докладов и рефератов, практические задания, ситуации для анализа, тесты, деловые игры, литература и др.

Задания рассчитаны в основном на студентов очной формы обучения, в то же время оно может быть рекомендовано студентам заочной формы обучения.

Цель самостоятельной работы – развитие профессиональных навыков, способностей к овладению новыми знаниями, стимулирование творческой работы, воспитание деловой активности и инициативы.

Организация самостоятельной работы предполагает ориентацию студентов на выполнение требований и заданий, установленных ГОСТ, Программой курса по данной дисциплине, тематическим планом, планами семинарских (практических) занятий и другими учебно-методическими материалами.

Организация самостоятельной работы студентов осуществляется под руководством ведущего преподавателя и направляется на текущих консультациях.

Самостоятельная работа осуществляется в следующих формах: самостоятельное изучение вопросов, освещаемых в ходе лекционных занятий; проработка вопросов, вынесенных преподавателем на самостоятельное изучение; подготовка к выступлению на семинарском занятии; выполнение упражнений, тестов, заданий, написание научных работ, докладов, рефератов, письменных отчетов; подготовка к выступлению на заседании научного кружка, конференции; подготовка к текущим и итоговым формам контроля; изучение учебной, научной, методической литературы, материалов периодических изданий, информации из Интернета и др.

Самостоятельная работа студентов по изучению дисциплины «Фандрайзинг» предполагает использование студентами следующих источников: научной, учебной и учебно-методической литературы, научных и научно-практических материалов, периодических изданий, средств массовой информации, сети Интернет и др.

Самостоятельная работа студентов предполагает реализацию ими следующих установок: самостоятельная формулировка ключевых понятий и определений курса, систематизация и обобщение основных понятий, анализ реальных хозяйственных ситуаций, выполнение упражнений, решение ситуационных задач, моделирование условных ситуаций, разработка направлений развития организации или личных способностей, формулировка выводов, их аргументация и др.

Выполнение заданий для самостоятельной работы следует оформлять соответствующими записями в тетрадях для практических (семинарских) занятий. Письменные виды работ (доклады, рефераты, отчеты) должны быть оформлены в соответствии с методическими указаниями по выполнению и оформлению выпускных квалификационных работ, курсовых, контрольных работ и рефератов.

Результаты самостоятельной работы студентов контролируются ведущим преподавателем, который определяет уровень текущей успеваемости при работе на семинарских (практических) занятиях, проверяет письменные работы, оценивает знания в процессе текущих и итоговых форм контроля.

## **7.6 Программное обеспечение**

Преподавание дисциплин обеспечивается следующими программными продуктами: операционные системы – Windows 7; пакет прикладных программ MSOffice 2007;

## **8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Преподавание дисциплины в вузе обеспечено наличием аудиторий (в том числе оборудованных проекционной техникой) для всех видов занятий.

Действуют компьютерные классы с лицензионным программным обеспечением. Имеются рабочие места с выходом в Интернет для самостоятельной работы.

Все компьютерные классы подключены к локальной сети вуза и имеют выход в интернет, в наличии стационарное мультимедийное оборудование (проектор+экран) в аудиториях 276,282,116,239, возможно проведение занятий на базе музея вуза (тачпанель, экран, проектор).

Обучающиеся пользуются

- вузовской библиотекой с электронным читальным залом;
- учебниками и учебными пособиями;
- аудио и видео материалами.

Все помещения соответствуют требованиям санитарного и противопожарного надзора.

*Приложение 1*

### **Дополнения и изменения к рабочей программе учебной дисциплины (модуля)**

---

на 20\_\_-20\_\_ уч. год

В рабочую программу учебной дисциплины вносятся следующие изменения:

- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_.
- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_;
- \_\_\_\_\_.

Дополнения и изменения к рабочей программе рассмотрены и рекомендованы на заседании кафедры \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (наименование)

Протокол № \_\_\_\_\_ от « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

Исполнитель(и):

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
 (должность) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
 (должность) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_  
 (наименование кафедры) (подпись) (Ф.И.О.) (дата)