ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ

Сертификат 02AA015500B9B277974BD4E8E7991CCA59
Владелец АНО ВО "УИФР"
Действителен с 08.04.2025 по 08.07.2026

Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

Направление подготовки: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью
Направленность (профиль) программы: 42.03.01 Реклама и связи с общественностью

Дисциплина: Фандрейзинг

1. Перечень компетенций образовательной программы, формирующихся в процессе освоения дисциплины

При проведении текущего контроля и промежуточной аттестации по дисциплине «Фандрейзинг» у обучающихся по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью, направленность (профиль) программы 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (уровень бакалавриата), оцениваются компетенции, формирующиеся в процессе освоения образовательной программы*:

ОПК-4. Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности

ПК-3. Способен осуществлять контроль и оценку эффективности результатов продвижения продукции организации (предприятия), в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

* Примечание: Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования - бакалавриат по направлению подготовки 42.03.01 Реклама и связи с общественностью (Утвержден приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 июня 2017 г. № 512)

2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания.

Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования осуществляется в соответствии с основной профессиональной образовательной программой вуза. В качестве показателей рассматриваются результаты освоения дисциплины, выраженные через знания, умения и владения (таблица 1).

В таблице 2 приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования с указанием критериев их оценивания. Во втором столбце таблицы приводится шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования в соответствии с обозначенным критерием.

Таблица 1 – Описание показателей оценивания компетенций на различных этапах их формирования с точки зрения результатов освоения дисциплины.

Компетенция	Индикатор достижения компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине

ОПК-4. Способен отвечать на запросы и потребности общества и аудитории в профессиональной деятельности	**ИДК-ОПК-4.1.** Соотносит социологические данные с запросами и потребностями общества и отдельных аудиторных групп	**Знать:** - теоретические основы и концептуальный аппарат дисциплины - структуру социальной сферы, виды деятельности и организаций, а также концепцию социальной ответственности бизнеса как фундамента для партнерства - правовые и этические основы фандрайзинговой деятельности, включая формы взаимодействия: спонсорство, патронаж и благотворительность, их мотивационные основы для донора и ключевые отличия между ними **Уметь:** - анализировать социальную среду и обосновывать потребности организации для потенциальных доноров и партнеров **Владеть:** - технологиями установления и поддержания долгосрочных партнерских отношений со спонсорами, патронами и волонтерам
	ИДК-ОПК-4.2. Использует основные инструменты поиска информации о текущих запросах и потребностях целевых аудиторий / групп общественности, учитывает основные характеристики целевой аудитории при создании текстов рекламы и связей с общественностью и (или) иных коммуникационных продуктов	**Знать:** - правовые и этические основы фандрайзинговой деятельности, включая формы взаимодействия: спонсорство, патронаж и благотворительность, их мотивационные основы для донора и ключевые отличия между ними **Уметь:** - разрабатывать стратегию и план фандрайзинговой кампании, выбирать и применять методы привлечения средств (краудфандинг, работа с бизнесом, гранты, мероприятия) **Владеть:** - навыками формирования спонсорского пакета и подготовки презентаций проекта для разных целевых аудиторий (бизнес, частные жертвователи) - комплексным подходом к управлению фандрайзингом на основе стратегического планирования, бюджетирования и диверсификации источников финансирования
ПК-3. Способен осуществлять контроль и оценку эффективности результатов продвижения	**ИДК-ПК-3.3.** На основе проведенного анализа делает выводы об эффективности проведенных мероприятий, готовит отчеты и презентации для	**Знать:** - технологии привлечения и организации работы волонтеров и основных этапов полного фандрайзингового цикла — от анализа проблемы до оценки результатов и благодарности донорам **Уметь:**

продукции организации (предприятия), в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	руководства, разрабатывает практические рекомендации по корректировке стратегии, тактики и бюджета продвижения продукции организации (предприятия), в том числе, в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».	- выстраивать взаимодействие со спонсорами, формировать спонсорские пакеты, адаптировать технологии фандрайзинга к специфике различных сфер - составлять отчетность и эффективно работать с базами данных доноров **Владеть:** - методами оценки эффективности фандрайзинговой деятельности, а также навыками публичных выступлений, ведения переговоров и деловой коммуникации для взаимодействия с различными стейкхолдерами

Таблица 2 – Критерии и шкала оценивания компетенций на различных этапах их формирования.

Критерии оценивания компетенций	**Шкала оценивания**
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний и владеет некоторыми умениями по дисциплине, способен понимать и интерпретировать освоенную информацию, что позволит ему в дальнейшем развить такие качества умственной деятельности, как глубина, гибкость, критичность, доказательность, эвристичность. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент обладает необходимой системой знаний теоретических основ функционирования психосоциальных систем в целом, отдельных их сфер и звеньев, владеет некоторыми умениями анализа системы психосоциальных связей хозяйствующих субъектов, что позволит ему в дальнейшем развить практические умения в данном направлении профессиональной деятельности.	Пороговый (обязательный)
Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал глубокие прочные знания и развитые практические умения и навыки, может сравнивать, оценивать и выбирать методы решения заданий, работать целенаправленно, используя связанные между собой формы представления информации. Достигнутый уровень оценки результатов обучения показывает, что студент продемонстрировал знание теоретических положений в области психологии, практические умения и навыки анализа и исследований на основе типовых методик и действующей нормативно-правовой базы.	Повышенный
Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что студент способен обобщать и оценивать информацию, полученную на основе исследования нестандартной ситуации;	Продвинутый

Критерии оценивания компетенций	Шкала оценивания
использовать сведения из различных источников, успешно соотнося их с предложенной ситуацией. Достигнутый уровень оценки результатов обучения свидетельствует о том, что у студента сформированы системные знания в области психологии, необходимые для решения конкретных задач, связанных с экономическими системами, их структурой и направлениями политики государства; практические умения и навыки анализа и интерпретации информации, содержащейся в плановых документах и отчетности организаций различных правовых форм, публично-правовых образований, а также использования полученных сведений для принятия управленческих решений. Студент способен систематизировать и обобщать информацию по вопросам планирования и контроля кадров, обосновывать выбор метода управления для решения задач в области профессиональной деятельности.	

3. Оценочные средства для проведения текущего контроля освоения дисциплины

Вопросы для самоконтроля и подготовки к текущему контролю методом опроса

1) Что такое фандрейзинг?

2) Назовите основные черты фандрейзинга.

3) Чем отличается фандрейзинг от поиска инвесторов? Назовите основные критерии, по которым выявляются различия.

4) Чем отличается проектный фандрейзинг от оперативного?

5) Прокомментируйте основные положения декларации этических принципов фандрейзера.

6) В чем особенность некоммерческой деятельности и каковы отличительные признаки некоммерческой сферы?

7) Что такое некоммерческие организации? Какие виды некоммерческих организаций вы знаете?

8) Каковы основные характеристики следующих некоммерческих организаций:

- учреждений;
- фондов;
- автономных некоммерческих организаций;
- некоммерческого партнерства;
- ассоциаций;
- государственных корпораций;
- общественных организаций.

9) Что такое «социальная ответственность»?

10) Почему актуально говорить о социальной ответственности бизнеса?

11) Почему сегодня выгодно быть социально ответственной организацией?

12) Какие формы взаимодействия бизнеса и некоммерческой сферы вы знаете?

13) Выделите основные составляющие понятия «спонсорство».

14) Назовите основные виды спонсорства и охарактеризуйте каждый из видов.

15) Выделите актуальные направления спонсорства. Дайте характеристику каждому направлению.

16) Чем патронаж отличается от спонсорства и благотворительности?

17) Какие виды патронажа вы знаете?

18) Какие виды патронажа распространены в нашем регионе?

19) Что такое попечительство? Для какой сферы оно характерно?

20) Обозначьте основные границы понятия «благотворительность».

21) Какие виды благотворительности вы знаете?

22) Что такое «волонтерство»?

23) Какие мотивы благотворительной деятельности вы могли бы выделить?

24) Что может сделать проект привлекательным для потенциальных спонсоров?

25) Какого рода идеи могут придать проекту привлекательность?

26) Какие виды персональных обращений к потенциальным спонсорам вы знаете? В чем особенность каждого вида обращения?

27) Каковы особенности написания и рассылки фандрейзингового письма?

28) Кто такие волонтеры? Почему их считают особым ресурсом фандрейзинга?

29) Какие способы стимулирования добровольцев вы знаете, чтобы привлечь их на проекты?

30) Где нужно искать волонтеров?

31) Какие информационные методы привлечения волонтеров вы знаете?

32) В чем особенность организации и проведения информационной кампании по привле-чению волонтеров?

33) Что такое «спонсорский пакет» и каковы его функции?

34) Какова структура спонсорского пакета (каковы его обязательные составляющие?

35) Зачем нужно литературное описание проекта? Каково его место в структуре спонсорского пакета?

36) Каковы особенности написания данного текста?

37) Что включает в себя программное описание проекта?

38) Что предполагает поддержка проекта?

39) Каковы принципы составления бюджета?

40) Как определяется статус спонсоров?

41) Что такое спонсорские привилегии?

42) Что включает в себя прогноз спонсорского эффекта?

43) В чем особенности менеджмента в социально-культурной и научно-образовательной сферах?

44) Какие источники финансирования социально-культурной и научно-образовательной сфер вы можете назвать?

45) Какие возможны виды проектов и программ в социально-культурной и научно-образовательной сферах?

46) Как определяются цели и задачи проекта для сферы культуры и образования?

47) Как определить круг исполнителей?

48) Что из себя представляет информационное обеспечение проекта?

49) Что из себя представляет методическое обеспечение?

50) Как производится оценка эффективности проектной деятельности?

Задания для анализа практических ситуаций

Задание. Приведите примеры некоммерческих организаций. Определите вид каждой из названных организаций. Аргументируйте свой ответ.

Задание.

Приведите примеры социально ответственных организаций в России (Свердловской области). В чем выражается их социальная ответственность?

Задание.

Подготовьте сообщение о социальных проектах одной из российских нефтегазовых компаний («Газпром», «Лукойл», Татнефть» и т.д.).

Задание.

1) Приведите примеры организаций города (области), которые активно используют спонсорство как форму социальной коммуникации.

2) Подберите для одной из названных компаний еще несколько возможных вариантов спонсорства. Аргументируйте свой ответ.

Задание.

1) Приведите примеры патронажа региональных проектов.

2) Приведите примеры деятельности попечительских советов в Уральском регионе.

Задание.

Проанализируйте основные положения Федерального закона «О благотворительной деятельности». Почему принято считать, что заниматься благотворительностью в России не выгодно?

Задание.

Приведите примеры недавних благотворительных акций, проведенных в Екатеринбурге.

Задание.

1) Представьте, что вам необходимо собрать некую сумму для организации новогодних праздников для детей из детского дома. Используйте все виды обращений к потенциальным спонсорам для сбора средств.

2) Составьте текст фандрейзингового письма, используя следующий образец, и определите круг потенциальных адресатов.

Образец фандрейзингового письма

Здравствуйте, уважаемый(ая)

Некоммерческая Организация Всероссийского общества инвалидов (ВОИ) Орджоникидзевского района г. Екатеринбурга обращается к Вам с просьбой о денежных пожертвованиях.

Наша организация основана 22 года назад. Мы занимаемся проблемами и поддержкой людей с ограниченными возможностями, как взрослых, так и детей-инвалидов. Членами нашей организации являются более 3-х тыс. человек. За годы существования общества претворено в жизнь немало программ и проектов, направленных на улучшение положения инвалидов, а также их интеграцию в социум. Нами осуществляется организация культурного отдыха, в том числе поездок в кино, театр, на природу, а также проведение спортивных состязаний по стрельбе из лука, теннису, ориентированию, керлингу и пр. Кроме того, мы помогаем молодежи с ограниченными возможностями получить достойное образование и трудоустроиться. По мере возможности мы стараемся оказать всем инвалидам помощь и поддержку, в том числе в бытовой сфере и по защите прав.

На данный момент нам очень нужны средства для проведения культурных и спортивных мероприятий. Наступает летняя пора, обычные люди сами могут выбираться на природу или проводить досуг в каких-либо местах отдыха, а инвалиды, в т.ч. дети, часто лишены и средств, и возможностей для этого. А потому сидят в это прекрасное время года в четырех стенах. У ВОИ Орджоникидзевского района есть разработанная программа по организации досуга инвалидов, но отсутствуют деньги.

Если у Вас есть возможность проявить социальную ответственность и помочь людям с ограниченными возможностями вести полноценный образ жизни, то мы будем рады принять Вашу помощь.

Через две недели сотрудник нашей общественной организации позвонит Вам, чтобы узнать о Вашем решении.

С уважением, председатель ВОИ Орджоникидзевского района, Кислякова Людмила Олеговна.

Задание.

1) Составьте список организаций, из которых вы могли бы привлечь волонтеров для организации и проведения новогодних праздников для детей из детского дома.
2) Обозначьте основные способы мотивации потенциальных добровольцев.
3) Разработайте информационную кампанию по привлечению волонтеров на указанный проект.

Задание.

1) Составьте литературное описание проекта по привлечению средств на празднование Нового года для детей-сирот.
2) Подберите визуальный ряд для литературного описания.
3) Разработайте для проекта по привлечению средств на празднование Нового года для детей-сирот программное описание проекта, поддержка проекта, бюджет, статус спонсоров, спонсорские привилегии.
4) Сделайте прогноз спонсорского эффекта.

Задание.

1) Приведите примеры проектов и программ в социально-культурной и научно-образовательной сферах.
2) Сформулируйте основные цели каждого вида проекта. Назовите основные инструменты фандрейзинга, которые были использованы.
3) Разработайте фандрейзинговый проект по привлечению средств, необходимых на ремонт Свердловского музыкального училища им. П.И Чайковского.
4) Выделите критерии оценки эффективности проекта.

Задание. В Нижнем Тагиле при исправительной колонии № 6 существует дом ребенка. В настоящее время там живут 115 малышей в возрасте от 0 до 3-х лет.

Сейчас дом ребенка нуждается в помощи. Срочно нужны памперсы, а также игрушки, которые можно мыть. Кроме того, необходима обувь и зимние комбинезоны для детей в возрасте от 0 до 3 лет. Вещи могут быть бывшими в употреблении, но в хорошем состоянии.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств для дома ребенка.

Задание. Детские больницы Екатеринбурга. Стационары, в которых находятся дети, оставшиеся без попечения родителей. Они очень нуждаются в подгузниках, детском питании, одежде, развивающих игрушках. Нужны волонтеры для ухода за детьми. Нужны стеклянные бутылочки "Мир детства" (125 и 250 мл), соски к ним, а еще фильтры к очистителям воздуха Аэролайф L55.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств.

Задание. Дом ребенка г. Серов. Нужны подгузники, строительные материалы для отделки помещений, средства сангигиены, развивающие игрушки.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств для дома ребенка.

Задание. Екатеринбургский Детский дом-интернат для глубоко умственно отсталых детей. Нужны волонтеры для ухода за лежачими детьми-инвалидами и работе в программе социальной адаптации для воспитанников этого учреждения. Нужна посуда из нержавейки (кружки, ложки, тарелки глубокие и мелкие), т.к. дети едят из такой посуды в силу своих особенностей. Нужны подгузники для взрослых (для детей от 4-х лет до 18), детское мыло, зубная паста, мочалки, прокладки.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств.

Задание. Следственному изолятору ФБУ ИЗ-66/5 в Екатеринбурге нужна помощь в организации культурно-воспитательной работы с несовершеннолетними. В основном это девочки из неблагополучных семей.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств.

Задание. Воспитанники Кушвинского детского дома просят оказать помощь в приобретении компьютера.

Разработайте фандрейзинговую компанию по сбору средств, необходимых для приобретения компьютера.

Задания для текущего тестирования

1. Полный набор юридических, программных, финансовых, творческих и нормативных документов, обеспечивающих необходимый эффект спонсируемой акции – это…

а) проект акции,

б) техническое задание,

в) спонсорский пакет,

г) письмо-запрос.

Ответ: в

2. Что такое «прогноз спонсорского эффекта»?

а) сценарий,

б) расчет воздействия рекламы на целевую аудиторию,

в) оценка стоимости проекта,

г) важная часть спонсорского пакета.

Ответ: б, г

3. Краткое изложение проекта, содержащее ясную информацию о задачах, ожидаемых результатах, методах и стоимости выполнения проекта, а также описание заявителя, достижения и квалификацию организации – это…

а) проект акции,

б) техническое задание,

в) спонсорский пакет,

г) письмо-запрос.

Ответ: б

4. Процент капиталовложений от стоимости проекта, который берет на себя генеральный спонсор….

а) до 10%,

б) до 25%,

в) 50%,

г) 100%.

Ответ: в

5. Средства, безвозмездно передаваемые дарителем (фондом, корпорацией, правительственным учреждением) некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы – это…

а) гранты,

б) пожертвования,

в) благотворительные мероприятия по сбору средств,

г) сбор членских взносов.

Ответ: а

6. Некоммерческая организация, которая распределяет частные средства в общественных интересах. Это неправительственная организация, финансируемая из частных источников.

а) общественная организация,

б) фирма,

в) фонд,

г) государственный орган.

Ответ: в

7. Что такое «теплый список»?

а) список организаций, которые ответили категорическим отказом,

б) список доноров, которые уже оказывали поддержку,

в) список организаций, которые выразили заинтересованность, но по каким-то причинам не оказал вам материальной поддержки.

Ответ: б

8. Термин «благотворительность» появился в России:

а) 17 в;

б) 18 в;

в) 16 в.

Ответ: б

9. Термин «благотворительность» введен в России историком:

а) В. О. Ключевским

б) С. М. Соловьевым

в) Н. М. Карамзиным

Ответ: а

10. Благотворительность - это:

а) добровольная, субъективная, негосударственная помощь

б) явление, характеризующее пребывание определенной части общества в состоянии бедности и нищеты

в) деятельность, направленная на совершение благих поступков

Ответ: а

11. Понятие «доброхотный» означает:

а) добрый

б) добровольный

в) человеколюбивый

Ответ: б

12. Меценат - это:

а) человек, заботящийся, опекающий

б) добрый человек

в) покровитель науки и искусства

Ответ: в

13. Понятие, обозначающее опеку, заботу:

а) филантропия

б) призрение;

в) волонтерство

Ответ: б

14. Милостыня на Руси до первой половины начала XVII века называлась:

а) слепая

б) закрытая

в) неизвестная

г) простая

Ответ: а

15. ФЗ РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» был принят в России…:

а) 11 августа 1995 г

б) 11 сентября 1997 г;

в) 11 июля 1996 г.

Ответ: а, б

16. Поиск и сбор средств, необходимых для осуществления социально значимых проектов…:

а) меценатство

б) спонсорство

в) волонтерство

г) фандрайзинг.

Ответ: г

17. Полный набор юридических, программных, финансовых, творческих и нормативных документов, обеспечивающих необходимый эффект спонсируемой акции – это…

а) спонсорский пакет,

б) проект акции,

в) техническое задание,

г) письмо-запрос.

Ответ: а

18. Что такое «прогноз спонсорского эффекта»?

а) расчет воздействия рекламы на целевую аудиторию,

б) сценарий,

в) важная часть спонсорского пакета,

г) оценка стоимости проекта.

Ответ: а,г

19. Краткое изложение проекта, содержащее ясную информацию о задачах, ожидаемых результатах, методах и стоимости выполнения проекта, а также описание заявителя, достижения и квалификацию организации – это…

а) спонсорский пакет,

б) проект акции,

в) техническое задание,

г) письмо-запрос.

Ответ: г

20. Процент капиталовложений от стоимости проекта, который берет на себя официальный спонсор ….

а) до 10%,

б) до 25%,

в) 50%,

г) 100%.

Ответ: в

21. Спонсорская деятельность - это:

а) помощь бедным людям

б) оказание добровольной помощи нуждающимся в ней людям

в) добровольная материальная поддержка социально-значимых инициатив, проектов, акций с целью популяризации своего имени.

Ответ: в

22. НКО в России существуют за счет:

а) личных взносов

б) фандрайзинга

в) денег местных властей

г) грантов зарубежных стран

Ответ: а, б, в, г

23. Грант - это:

а) возвратное целевое финансирование общественно-полезных программ

б) привлечение средств на определенный период для деятельности НКО

в) безвозмездное невозвратное целевое финансирование общественно полезных программ НКО

Ответ: в

24. Средства, безвозмездно передаваемые дарителем (фондом, корпорацией, правительственным учреждением) некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы – это…

а) пожертвования,

б) благотворительные мероприятия по сбору средств,

в) гранты,

г) сбор членских взносов.

Ответ: в

Задания и рекомендации по подготовке реферата / мультимедиа сообщений / материалов-презентаций и т.п.

Реферат должен соответствовать принятым в институте «Правилам выполнения письменных работ», в том числе требованиям к оригинальности таких работ.

Реферат – это вид учебно-исследовательской работы, выполненной на актуальную тему в рамках профильной проблематики, отражающей основные направления исследования по данной дисциплине. В процессе работы над содержанием реферата должно быть осуществлено следующее – выбраны и проанализированы основные методологические подходы, теории и концепции по теме.

Рекомендуется следующий алгоритм подготовки реферата:

1. Определить научные подходы, теории, концепции права, в рамках которых наиболее логично рассмотреть сущность темы и ее основных категорий;

2. Осуществить выбор литературы (зарубежной и отечественной), основываясь на которой можно раскрыть тему по заранее определенной логике ее представления;

3. Подготовить структуру (план реферата), разворачивание которой отражало бы как основные позиции в рамках различных дискурсов, так и анализ современных практик по выбранной теме реферата;

4. Разработать структуру реферата, которая включает основные составные части: введение, основная часть, заключение, список использованной литературы и источников, ссылки при цитировании обязательны;

5. Подготовить введение, которое включает краткое обоснование актуальности темы реферата, которое отражает то или иное направление научных исследований в рамках права;

6. Подготовить основную часть, которая включает:

– описание значимых для темы научных теорий, взглядов, подходов, в рамках которых необходимо рассматривать тему; анализ базовых категорий;

– специфику становления, формирования, развития тех или иных управленческих процессов с точки зрения правового подхода;

– анализ современного состояния, включая проблемы функционирования тех или иных аспектов практик;

7. Подготовить заключение, которое включает резюмирование результатов работы в рамках темы реферата: краткое заключение об актуальности темы и изложение основных результатов, которые получены в процессе ее изучения;

8. Обучающийся может получить консультации у преподавателя в связи с согласованием структуры реферата или методологических аспектов раскрытия выбранной темы.

Критерии оценивания реферата

– Степень раскрытия сущности вопроса:

а) соответствие плана теме реферата;

б) соответствие содержания теме и плану реферата;

в) полнота и глубина знаний по теме;

г) обоснованность способов и методов работы с материалом;

е) умение обобщать, делать выводы, сопоставлять различные точки зрения по одному вопросу (проблеме).

– Обоснованность выбора источников: оценка использованной литературы: привлечены ли известные работы по теме исследования (в т.ч. журнальные публикации последних лет, последние данные, сводки, справки и т.д.).

– Соблюдение требований к оформлению:

а) правильность оформления ссылок на используемую литературу,

б) правильность оформления списка литературы;

в) оценка грамотности и культуры изложения (в т.ч. орфографической, пунктуационной, стилистической культуры), владение терминологией;

г) соблюдение требований к объёму реферата.

Оценка «отлично» ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на вопросы.

Оценка «хорошо» – основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; иногда отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на вопросы даны неполные ответы.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на вопросы; отсутствует вывод.

Оценка «неудовлетворительно» – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Выбор варианта работы для студентов осуществляется по последней цифре в номере зачетной книжки по ключу, предложенному в следующей таблице:

Последняя цифра в номере зачетной книжки	Номер темы
1	1, 11, 21…
2	2, 12, 22…
3	3, 13, 23…
4	4, 14, 24…
5	5, 15, 25…
6	6, 16, 26…
7	7, 17, 27…
8	8, 18, 28…
9	9, 19, 29…
0	10, 20, 30…

Темы рефератов:

1. Определение основных понятий "фандрайзинг", "спонсорство" благотворительность, меценатство, попечительство, покровительство (патронаж), субсидия.

2. Предмет фандрайзинга.

3. Характеристика основных сходств и различий.

4. Фандрайзинг как целенаправленный, системный поиск спонсорских средств.

5. Исторический аспект фандрайзинга.

6. Причины, мотивации и приоритеты фандрайзинга в современном обществе.

7. Фандрайзинг как система партнерства.

8. Истоки и причины возникновения фандрайзинга как видов профессиональной деятельности.

9. Субъекты фандрайзинга.

10. Виды спонсорства и фандрайзинга.

11. Взаимодействие фандрайзинга с PR и рекламой.

12. Этический кодекс фандрайзера.

13. Социальная сфера, как область наибольшего распространения фандрайзинга.

14. Методики работы с органами государственной власти и местного самоуправления

15. Характеристика основных форм организационно-экономического взаимодействия бизнеса и социально-культурной сферы.

16. Особенности применения патронажа, меценатства на современном этапе развития общества.

17. Попечительский совет, благотворительность, информационное спонсорство, гранты, фонды как эффективные способы реализации социально-культурных проектов.

18. Система благотворительных фондов. Государственные фонды, посреднические фонды, частные фонды: независимые, ассоциированные. Фонды прямого действия и региональные фонды.

19. Основная классификация спонсоров.

20. Специфика рынка СМИ с точки зрения фандрайзинга.

21. Роль информационных спонсоров в реализации спонсорского пакета.

22. Приоритетные направления государственной молодежной политики.

23. Система стимулирования спонсорства.

24. План-график фандрайзинга.

25. Методологические основы и этапы проведения переговоров с потенциальными спонсорами.

26. Основные составляющие спонсорского пакета, особенности его формирования.

27. Система маркетинговых коммуникаций, используемая фандрайзинге.

28. Роль информационных спонсоров в реализации спонсорского пакета.

29. Формирование бюджета проекта. Составляющие бюджета.

30. Основные составляющие спонсорского пакета, особенности его формирования.

31. Контроль над бюджетом. Учет и отчетность.

32. Оценка эффективности фандрайзинговой деятельности в молодежной среде.

33. Фандрайзинг в молодежной среде России.

4. Оценочные средства промежуточной аттестации для оценивания уровня формирования компетенций, соотнесенного с планируемыми результатами обучения по дисциплине:

По компоненте компетенций «Знать»:

1) Понятие фандрейзинга как одной из комплексных технологий связей с общественностью.

2) Фандрейзинг и привлечение инвестиций в коммерческие проекты: сходство и различие.

3) Проектный и оперативный фандрейзинг.

4) Декларация этических принципов фандрейзера.

5) Понятие некоммерческой деятельности и некоммерческой сферы (НКО). Социально-экономические функции НКО. Формы социального партнерства.

6) Понятие некоммерческих организаций. Виды некоммерческих организаций.

7) Понятие социальной ответственности. Формирование имиджа и репутации социально ответственной организации как дополнительного конкурентного преимущества и средства влияния на группы корпоративной аудитории.

8) Формы взаимодействия бизнеса и сферы НКО: спонсорство, благотворительность, патронаж.

9) Понятие спонсорства. Актуальные направления спонсорства.

10) Патронаж, попечительство как формы взаимодействия бизнеса и некоммерческих организаций.

11) Методы взаимодействия со спонсорами.

12) Содержание и структура фандрейзингового письма.

13) Понятие благотворительности. Виды и формы благотворительности.

14) Волонтерство как разновидность благотворительной деятельности.

15) Методы привлечения волонтеров.

16) Спонсорский пакет: понятие, функции.

17) Структура спонсорского пакета.

18) Разработка информационных кампаний в рамках деятельности по привлечению средств в некоммерческий сектор.

19) Особенности разработки и реализации проектов в сфере культуры и образования.

20) Оценка эффективности проектной деятельности по привлечению средств в сферу культуры и образования.

По компоненте компетенций «Уметь»:

1. Уметь анализировать проект на предмет применимости технологий фандрейзинга.

Вам представлен бизнес-план коммерческого кофейного стартапа и концепция некоммерческого литературного фестиваля. Для какого из этих проектов более применим фандрейзинг? Обоснуйте свой ответ, ссылаясь на различия в целях, мотивации доноров и ожидаемом вознаграждении.

2. Уметь выбирать оптимальную форму фандрейзингового взаимодействия (спонсорство, благотворительность, патронаж) для конкретного случая.

Крупная нефтегазовая компания хочет улучшить свой экологический имидж. Какая форма взаимодействия — разовый благотворительный взнос на приют для животных или долгосрочный патронаж над программой восстановления лесов — будет для нее более эффективной? Аргументируйте, опираясь на мотивацию бизнеса.

3. Уметь разрабатывать структуру спонсорского пакета.

Вы организуете благотворительный забег. Перечислите не менее 5 ключевых разделов, которые должны быть включены в спонсорский пакет для потенциальных партнеров, и кратко поясните, какую функцию выполняет каждый раздел.

4. Уметь формулировать ценностное предложение для спонсора.

Для проекта "Создание инклюзивной театральной студии" сформулируйте тезисы ценностного предложения для спонсора из сферы телекоммуникаций. Что конкретно получит компания взамен своих инвестиций?

5. Уметь составлять фандрейзинговое письмо.

Каковы ключевые структурные и содержательные элементы убедительного фандрейзингового письма? Составьте шаблон такого письма, выделив его обязательные блоки.

6. Уметь разрабатывать план привлечения волонтеров.

Вашей некоммерческой организации требуется 15 волонтеров для проведения сбора средств в общественном месте. Разработайте план из 3-4 конкретных действий по их привлечению и мотивации, выходящих за рамки простого размещения объявления.

7. Уметь проводить сегментацию потенциальных доноров.

Перед запуском кампании по сбору средств на новый социальный проект вам необходимо определить целевую аудиторию. По каким минимум трем критериям вы будете сегментировать потенциальных доноров и почему?

8. Уметь рассчитывать и презентовать бюджет фандрейзингового проекта.

Какие основные статьи расходов должны быть обязательно отражены в бюджете фандрейзингового проекта (например, благотворительного концерта), чтобы он выглядел прозрачным и убедительным для донора?

9. Уметь выбирать каналы коммуникации для обращения к разным типам спонсоров.

Какой канал обращения — холодный холодный email, личная встреча через знакомых или публичное выступление на отраслевой конференции — будет наиболее эффективным для привлечения: а) частного благотворителя; б) корпоративного спонсора? Объясните свой выбор.

10. Уметь разрабатывать систему привилегий для спонсоров разного уровня.

Для фестиваля уличного искусства предложите 2 уровня спонсорства (например, "Генеральный" и "Партнер") и для каждого уровня перечислите не менее 3 уникальных, измеримых привилегий.

11. Уметь оценивать этическую сторону ситуации в фандрейзинге.

Потенциальный спонсор готов дать крупную сумму, но его репутация в обществе неоднозначна. Какие этические принципы из Декларации этического поведения фандрейзера вы будете учитывать, принимая решение о сотрудничестве?

12. Уметь использовать технологии фандрейзинга в сфере культуры.

Краеведческий музей хочет привлечь средства на оцифровку своего архива. В чем будут заключаться особенности фандрейзинговой кампании для такого проекта по сравнению, например, со сбором средств на лечение ребенка?

13. Уметь различать проектный и оперативный фандрейзинг.

Сбор средств на закупку нового оборудования для приюта — это проектный или оперативный фандрейзинг? А сбор средств на покрытие ежемесячных коммунальных расходов того же приюта? Обоснуйте разницу.

14. Уметь аргументировать необходимость проекта для социально ответственного бизнеса.

Сформулируйте 3 аргумента, которые вы приведете представителю строительной компании, чтобы убедить его поддержать проект по благоустройству городского парка, акцентируя выгоды для репутации бизнеса.

15. Уметь планировать информационное сопровождение фандрейзинговой кампании.

Какие инструменты PR и работы со СМИ вы будете использовать, чтобы обеспечить публичность благотворительного проекта и выполнить обязательства перед спонсорами?

16. Уметь работать с возражениями потенциальных доноров.

Проработайте ответ на типичное возражение потенциального спонсора: "Сейчас не лучшее время, у нас самих бюджет урезан".

17. Уметь анализировать эффективность фандрейзингового мероприятия.

Какие количественные и качественные показатели вы будете отслеживать, чтобы оценить успешность проведенного благотворительного аукциона?

18. Уметь взаимодействовать с попечительским советом.

Какие функции и полномочия попечительского совета НКО можно использовать для повышения эффективности фандрейзинговой деятельности организации?

19. Уметь адаптировать технологии фандрейзинга для сферы образования.

Вузу требуются средства на создание новой лаборатории. Какие фандрейзинговые инструменты (помимо прямого спонсорства) он может использовать, учитывая свою специфику? (Например, учреждение именных стипендий).

20. Уметь интегрировать волонтерский ресурс в реализацию проекта.

Ваш социальный проект выиграл грант, которого хватило только на материалы, но не на оплату труда исполнителей. Как вы будете выстраивать работу с волонтерами, чтобы обеспечить качественное и своевременное выполнение проекта, минимизируя риски?

По компоненте компетенций «Владеть навыками»:

Задание. Вам представлены два проекта:

Проект «А»: Стартап по разработке нового мобильного приложения для доставки еды (коммерческий).

Проект «Б»: Социальный проект «Культура в каждый дом» по организации бесплатных передвижных выставок для жителей малых городов (некоммерческий).

Составьте сравнительную таблицу для этих двух проектов по следующим критериям:

- Основная цель привлечения средств
- Мотивация потенциального донора/инвестора

- Ожидаемое вознаграждение для донора/инвестора
- Ключевые виды деятельности по привлечению средств
- Показатели эффективности проекта

Задание. Вы – фандрейзер в благотворительном фонде, который помогает детям с особенностями развития. Ваша миссия – организация бесплатных занятий с логопедом и дефектологом.

Разработайте карту стейкхолдеров (заинтересованных сторон). Для этого:

Составьте список не менее чем из 5 типов потенциальных партнеров (например, малый бизнес, крупная корпорация, государственное учреждение, СМИ, частные благотворители).

Для каждого типа партнера предложите конкретную и обоснованную форму взаимодействия из арсенала фандрейзинга: спонсорство, благотворительность, патронаж, волонтерство

Кратко (1-2 предложения) аргументируйте, почему предложенная форма взаимодействия подходит для данного типа партнера.

Задание. Ваша организация – «Центр современного искусства» – планирует провести серию бесплатных мастер-классов для подростков из малообеспеченных семей «Арт-будущее». На реализацию проекта необходимо 150 000 рублей на закупку материалов и оплату работы преподавателей.

Напишите фандрейзинговое письмо на имя генерального директора крупной IT-компании, известной своей поддержкой образовательных инициатив.

Структура письма должна включать:

- Обращение.
- Ясное и краткое описание проекта и его социальной значимости.
- Конкретную просьбу (сумма или вид требуемой помощи).
- Описание выгод и привилегий для спонсора (что он получит взамен?).
- Контактную информацию.

Задание. Вы организуете ежегодный городской «Экологический марафон» (субботник, лекции, конкурсы для детей). Вам нужны спонсоры.

Разработайте концепцию спонсорского пакета. Вам не нужно писать полный текст, но необходимо продумать и описать его структуру и ключевое содержание по следующим пунктам:

Литературное описание проекта: Как вы представите марафон, чтобы он был привлекателен для бренда?

Спонсорские «пакеты»: предложите 2-3 уровня спонсорства (например, «Генеральный партнер», «Информационный спонсор», «Партнер») и для каждого укажите:

Размер взноса (условно).

Конкретные привилегии (упоминание в СМИ, логотип на баннерах, право провести свою активность и т.д.).

Прогноз спонсорского эффекта: Какие качественные выгоды (улучшение репутации, охват аудитории) получит спонсор?

Задание. Ваш институтский музей проводит «Ночь музеев» – масштабное мероприятие с большим потоком гостей. Вам требуется команда из 20 волонтеров на один вечер для работы гидами, регистрации гостей и помощи в организации.

Разработайте план привлечения волонтеров. План должен включать:

Целевая аудитория: Кого вы будете привлекать? (студенты-историки? активисты?).

Каналы привлечения: где и как вы будете искать волонтеров? (соцсети, объявления в вузе, партнерство со студсоветом?).

Мотивационная программа: что вы можете предложить волонтерам, кроме «спасибо»? (практическое, информационное, привилегированное стимулирование – см. Тему 8). Будьте конкретны.

Одно ключевое мероприятие: какое одно событие (например, информационная встреча-презентация) вы проведете, чтобы заинтересовать и отобрать волонтеров?

5. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения дисциплины, в ходе промежуточной аттестации

Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, разработаны на основе подхода В.П. Беспалько. Задания фонда оценочных средств представлены в трех взаимосвязанных блоках.

Первый блок – задания на уровне «знать», в которых очевиден способ решения, усвоенный студентом при изучении дисциплины. Задания этого блока выявляют в основном знаниевый компонент по дисциплине и оцениваются по бинарной шкале «правильно-неправильно».

Второй блок – задания на уровне «знать» и «уметь», в которых нет явного указания на способ выполнения, и студент для их решения самостоятельно выбирает один из изученных способов. Задания данного блока позволяют оценить не только знания по дисциплине, но и умения пользоваться ими при решении стандартных, типовых задач. Результаты выполнения этого блока оцениваются с учетом частично правильно выполненных заданий.

Третий блок – задания на уровне «знать», «уметь», «владеть». Он представлен кейс-заданиями, содержание которых предполагает использование комплекса умений и навыков, для того чтобы студент мог самостоятельно сконструировать способ решения, комбинируя известные ему способы и привлекая знания из разных дисциплин. Кейс-задание представляет собой учебное задание, состоящее, как правило, из описания реальной практической ситуации или ситуации, приближенной к практике. Выполнение студентом кейс-заданий требует решения поставленной проблемы (ситуации) в целом и проявления умения анализировать конкретную информацию, прослеживать причинно-следственные связи, выделять ключевые проблемы и методы их решения. В отличие от первых двух блоков задания третьего блока носят интегральный (summative) характер и позволяют формировать нетрадиционный способ мышления, характерный и необходимый для

современного человека. Решение студентами подобного рода нестандартных практико-ориентированных заданий свидетельствует о степени влияния процесса изучения дисциплины на формирование у студентов общекультурных и профессиональных компетенций в соответствии с требованиями ФГОС.

Оценивание знаний, умений, навыков, характеризующих этапы формирования компетенций, осуществляется с помощью следующей модели оценки выполнения типовых заданий и практико-ориентированных задач, которая позволяет установить соответствие между результатом выполнения заданий ФОС обучающимся (студентом) и уровнем обученности по шкале оценивания (таблица 4).

Таблица 4 – Модель оценки выполнения заданий ФОС

Цифровое выражение	Словесное выражение	Описание
5	Отлично (зачтено)	всестороннее, систематическое и глубокое знание учебного материала, умение свободно выполнять практические задания, предусмотренные программой, усвоивший основную литературу и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой
4	Хорошо (зачтено)	полное знание учебного материала, успешно выполняет предусмотренные в программе практические задания, усвоил основную литературу, рекомендованную в программе, способен к самостоятельному пополнению и обновлению знаний и умений в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности
3	Удовлетвори тельно (зачтено)	знания основного учебно-программного материала в объеме, необходимом для дальнейшей учебы и предстоящей работы по специальности, выполняет практические задания, предусмотренные программой, знаком с основной литературой, рекомендованной программой, но допускает погрешности в ответе и при выполнении заданий, обладая при этом необходимыми знаниями для их устранения под руководством преподавателя
2	Неудовлетво рительно (не зачтено)	пробелы в знаниях основного учебно-программного материала, допущение студентом принципиальных ошибок в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка "неудовлетворительно" ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

Данная модель, являясь студентоцентрированной, позволяет сфокусировать внимание на результатах каждого отдельного студента. Предложенные показатели оценки результатов обучения позволяют сделать выводы об уровне обученности каждого отдельного студента и дать ему рекомендации для дальнейшего успешного продвижения в обучении.

Предложенный фонд оценочных средств может быть использован для оценки результатов обучения отдельного студента, а также для выборки студентов направления подготовки.