

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ХРИСТІЯНСЬКИЙ ІНСТИТУТ



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ГЕ 2.2.1.02 «Фандрайзинг»

№04 Богослов'я

№ 041 Бакалавр богослов'я.

Розглянуто та схвалено

Вченою радою РО «ВДНЗ «ТХІ»

Протокол № 10/5-6 від 20.04.2018 р.

1. Дані про розробника дисципліни

Прізвище, ім'я, по-батькові розробника	Мельохіна Ольга Євгеніївна
Асистент викладача	Магістр. Історія

2. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів - 3	Галузь знань 04 Богослов'я	За вибором	
Загальна кількість годин 90 – д.в. 75 – з.в.	Спеціальність 041 Богослов'я	Рік підготовки	
	Освітня програма Бакалавр богослов'я. Християнське керівництво	4-й	4-й
		Лекції	
Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання – 3	Рівень вищої освіти: бакалаврський	24	6
		Практичні	
		21	6
		Самостійна робота	
		45	63
		Вид контролю: залік	

3. МЕТА І ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ «ФАНДРАЙЗИНГ У ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Програма та тематичний план дисципліни орієнтовані на поглиблення здатності використовувати теоретичний та методичний інструментарій для діагностики і

моделювання фінансового забезпечення публічного сектору економіки. Курс охоплює характеристику основ фандрайзингу, розгляд питань щодо організації фандрайзингової діяльності в публічному секторі, вибору стратегії фандрайзингу, розробки та реалізації проектів у рамках фандрайзингу, вивчення зарубіжного досвіду фандрайзингової діяльності в публічному секторі економіки.

Оволодіння цим курсом повинно виробляти уміння відшукувати, обробляти, систематизувати та аналізувати інформацію, необхідну для вирішення професійних та наукових завдань у сфері публічних фінансів.

2.2. Завдання вивчення дисципліни:

- ознайомлення із теоретичними основами фандрайзингу в публічному секторі, його правовою базою та базовими принципами реалізації;
- засвоєння знань про особливості організації фандрайзингової кампанії, її планування, реалізацію та оцінювання ефективності;
- оволодіння знаннями про етапи та інструменти складання проекту, підготовки проектної заявки, бюджету проекту та звітності про його виконання;

Завдання лекційних занять полягає в отриманні знань про:

- теоретичні принципи та організаційні засади фандрайзингу в публічному секторі;
- особливості процесу залучення коштів для фінансування проектів за допомогою інструментів фандрайзингу, процедури розробки стратегії фандрайзингу;
- основні принципи та процедури підготовки проектів та складання проектної заявки на отримання фінансування;
- особливості складання бюджету проекту, формування команди проекту, ведення документації та звітності.

Завдання практичних занять полягає в отриманні знань та вмінь щодо:

- пошуку грантових конкурсів, оцінювання умов отримання фінансування;
- розробки власного проекту, оцінювання наявних та необхідних ресурсів, ризиків проекту; складання заявки на отримання фінансування;
- застосування наукових методів проведення аналізу та оцінювання реалізованого проекту, визначення перспектив його продовження;
- проведення оцінювання результатів фандрайзингової кампанії.

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ФАНДРАЙЗИНГ У ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ»

Змістовий модуль 1.

Теоретичні та організаційні засади фандрайзингу в публічному секторі

Тема 1.

Теоретичні засади фандрайзингу в публічному секторі

Зміст та принципи фандрайзингу в публічному секторі. Оперативний та проектний фандрайзинг, внутрішній та зовнішній фандрайзинг.

Основні поняття фандрайзингу. Мета та завдання фандрайзингу в публічному секторі. Суб'єкти та об'єкти фандрайзингу.

Донори та способи взаємодії з ними. Класифікація донорів. Мотиви донорства. Вибір потенційних донорів. Основний цикл роботи з донорами. Участь волонтерів у фандрайзинговій діяльності. Міжнародна технічна допомога: зміст, механізми та форми надання. Основні напрями надання міжнародної технічної допомоги в Україні.

Правила успішного фандрайзингу в публічному секторі. Причини невдалого фандрайзингу.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 15, 27, 28

Тема 2.

Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу

Історія розвитку та сучасний стан фандрайзингу в Україні. Досвід фандрайзингових організацій у зарубіжних країнах. Фандрайзингова діяльність у соціальній сфері. Опікунські ради, едамент-фонди, асоціації випускників.

Використання ІТ-технологій. Використання PR-технологій. Маркетинг організації як елемент фандрайзингу.

Перспективи розвитку фандрайзингу в Україні. Використання нових інструментів фандрайзингу.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 24, 25, 27, 28

Тема 3.

Фандрайзингова діяльність у публічному секторі та форми її підтримки

Нормативно-правові основи фандрайзингу в публічному секторі. Фандрайзинг як основа розвитку некомерційних та громадських організацій.

Види ресурсів, необхідних для розвитку фандрайзингової діяльності у публічному секторі. Додаткові джерела фінансування фандрайзингової діяльності.

Можливі форми підтримки. Благодійні організації. Філантропія. Меценатство. Спонсорство.

Інструменти фандрайзингу у публічному секторі.

Література: 3, 5, 6, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 18, 20, 23

Тема 4.

Організаційні засади фандрайзингової діяльності у публічному секторі

Організаційне забезпечення фандрайзингової діяльності у публічному секторі. Планування фандрайзингової кампанії: етапи та матеріально-технічне забезпечення. Модель планування фандрайзингу.

Результат фандрайзингової компанії. Оцінювання ефективності фандрайзингової діяльності у публічному секторі. Подяка. Види подяки. Заходи,

направлені на подяку донору. Розвиток проекту після закінчення фінансування.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 24, 26

Змістовий модуль 2.

Практичні аспекти фандрайзингової діяльності в публічному секторі

Тема 5.

Особливості фондів та грантів у публічному секторі

Визначення фонду. Види фондів в Україні. Зарубіжні фонди. Попереднє оцінювання фондів у публічному секторі, його критерії. Вибір фонду.

Сутність поняття «грант». Класифікація грантів. Грантодавчі установи. Пошук гранту. Характеристика грантових конкурсів у публічному секторі. Інтернет-ресурси, інститути, наукові центри як інформаційні джерела на пошук грантів.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 21, 24

Тема 6.

Вибір стратегії фандрайзингу та звернення у публічному секторі

Поняття стратегії фандрайзингу та її елементи. Алгоритм вироблення стратегії фандрайзингу у публічному секторі. Організаційна місія і завдання стратегії фандрайзингу. Внутрішній та зовнішній аналіз даних. Пошук джерел коштів, їх визначення, визначення їх потенціалу. Вивчення можливостей підтримки власної ідеї.

Спонсорський пакет. Звернення. Типи заявок. Заявка-запит. Повна заявка та її структура. Супровідна документація: автобіографія, резюме, супровідний та рекомендаційний листи тощо.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 24

Тема 7.

Методичні засади розробки інвестиційних проектів у рамках фандрайзингу

Поняття проекту та його особливості. Взаємозв'язок між публічною політикою, стратегічним плануванням та управлінням проектами. Технології розробки та реалізації проекту. Передпроектна стадія. Визначення проблем і потреб. Визначення цільової групи проекту. Матриця оцінювання стейкхолдерів. Визначення шляхів розв'язання проблем. Територіальне співробітництво. Складові успішного партнерства.

Література: 1, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 18, 19

Тема 8.

Складання та реалізація бюджету проекту. Види звітності

Мета та завдання проекту. Визначення методів та етапів досягнення мети і завдань проекту, очікуваних результатів. Концепція та карта проекту. Життєвий цикл проекту. Інтеграція проекту. Учасники й оточення проекту. Принципи формування проектної команди. Вибір показників роботи. Визначення ресурсів проекту та

зацікавлених сторін. Логічна схема проекту. Часові рамки проекту. План реалізації.

Інструменти оцінки проектів: система SMART, NAOMIE, метод MoSCoW, Дерево проблем та Дерево цілей. Складання плану проекту. Діаграма Ганта. Оцінка ризиків.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 25

Тема 9.

Фандрайзинг як метод мобілізації фінансових ресурсів для розвитку територіальних громад

Необхідність, призначення і нормативно-правова база функціонування Державного фонду регіонального розвитку. Обсяги фінансування ДФРР та порядок їх розподілу у розрізі регіонів.

Форма інвестиційної програми та проекту регіонального розвитку, який може реалізовуватись за рахунок коштів ДФРР та порядок її заповнення. Принципи та основні помилки формулювання змісту, мети і завдань проекту, розрахунку бюджету. Порядок оцінювання відповідності вимогам законодавства програм та проектів регіонального розвитку, які можуть реалізовуватись за рахунок коштів ДФРР.

Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури ОТГ: нормативно-правове забезпечення та напрями спрямування. Порядок формування та затвердження проектів, які можуть реалізовуватись за рахунок субвенції. Правила та проблеми підготовки проектних заявок на фінансування за рахунок коштів субвенції.

Література: 1, 2, 4, 7, 8, 10, 12, 22

Тема 10.

Основні методики роботи фандрайзера в публічному секторі

Менеджмент, орієнтований на результат. Корпоративний фандрайзинг. Методики фінансової діяльності з державними установами та органами місцевого самоврядування. Суспільний та приватний фандрайзинг. Приватні пожертви. Методика роботи з бізнес-структурами. Краудфандинг.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 20, 21, 22, 26

3. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ З ДИСЦИПЛІНИ «ФАНДРАЙЗИНГ У ПУБЛІЧНОМУ СЕКТОРІ»

(денна форма навчання)

	Кількість годин				Контрольні заходи
	Лекції (год.)	Практичні заняття (год.)	Самост. робота студентів (год.)	Індивід. робота студентів (год.)	
Змістовий модуль 1. Теоретичні та організаційні засади фандрайзингу в публічному секторі					
Тема 1. Теоретичні засади фандрайзингу в публічному секторі	2	2	8	-	Тести, питання, кейси
Тема 2. Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу	2	2	10	-	Тести, питання
Тема 3. Фандрайзингова діяльність у публічному секторі та форми її підтримки	2	2	8	0,5	Питання, кейси
Тема 4. Організаційні засади фандрайзингової діяльності у публічному секторі	3	2	10	-	Питання, задачі, кейси
Проміжна модульна контрольна робота	-	-	-	-	Питання, кейси
Змістовний модуль 2. Практичні аспекти фандрайзингової діяльності в публічному секторі					
Тема 5. Особливості фондів та грантів у публічному секторі	3	2	10	0,5	Питання, кейси
Тема 6. Вибір стратегії фандрайзингу та звернення у публічному секторі	3	2	8	1	Тести, питання, кейси
Тема 7. Методичні засади розробки інвестиційних проектів у рамках фандрайзингу	2	2	9	1	Питання, кейси, задачі
Тема 8. Складання та реалізація бюджету проекту. Види звітності	3	4	10	1	Тести, питання, кейси
Тема 9. Фандрайзинг як метод мобілізації фінансових ресурсів для розвитку територіальних громад	2	3	10	0,5	Тести, питання
Тема 10. Основні методики роботи фандрайзера в публічному секторі	2	3	10	0,5	Тести, питання, кейси
Ректорська контрольна робота	-	-	-	-	Тести, питання
Захист КПЗ	-	-	-	-	-
Організація і проведення тренінгу з дисципліни	-	-	4	-	-
Разом	24	24	97	5	-

4. Тематика практичних занять

Практичні заняття з дисципліни «Фандрайзинг у публічному секторі» покликані розкрити студентам особливості процесу залучення ресурсів для потреб публічного сектору; етапи планування та проведення фандрайзингової діяльності; принципи та методи оцінювання проектів; правила складання аплікаційної форми на залучення ресурсів та підходи до планування бюджету проекту; ведення документації за проектом. В рамках практичних занять студенти також здобудуть навички ідентифікації та опису проблеми, пошуку та оцінювання донорської установи; розробки мети, завдань та плану реалізації власного проекту, складання його бюджету та показників виконання; навички написання та презентації проектних заявок на отримання фінансування.

Практичне заняття №1 (2 год.).

Тема: Теоретичні засади фандрайзингу в публічному секторі

Мета: здобуття знань щодо сутності, принципів та основних понять фандрайзингу, його видів. Отримання навичок вибору потенційного донора, засвоєння правил успішного фандрайзингу в публічному секторі.

Питання для обговорення:

1. Економічний зміст та принципи проведення фандрайзингової діяльності в публічному секторі. Види фандрайзингу.
2. Напрямки застосування та завдання фандрайзингу в публічному секторі. Суб'єкти та об'єкти фандрайзингу.
3. Сутність та основні мотиви донорства. Види донорів. Критерії вибору потенційного донора. Цикл роботи з донором.
4. Міжнародна технічна допомога: зміст, механізми та форми надання.
5. Правила успішного та причини невдалого фандрайзингу в публічному секторі. Методи виявлення проблем та потреб для проектування фандрайзингової діяльності.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 15, 17, 18, 22

Практичне заняття №2 (2 год.).

Тема: Досвід та перспективи розвитку фандрайзингу

Мета: здобуття знань щодо історичних передумов розвитку та сучасного стану фандрайзингу в Україні, зарубіжних досвід фандрайзингової діяльності та його позитивні сторони. Отримання знань щодо сфер застосування ІТ- та PR- технологій у фандрайзинговій діяльності.

Питання для обговорення:

1. Історичні етапи та сучасний стан фандрайзингу в Україні.
2. Зарубіжний досвід фандрайзингової діяльності.
3. Застосування ІТ-технологій та роль PR-технологій в фандрайзинговій діяльності.
4. Основні етапи розвитку та проблеми благодійності в Україні.
5. Перспективи розвитку фандрайзингу в Україні. Інноваційні інструменти

фандрайзингу, перспективи та сфери їх застосування в Україні.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 14, 19, 24, 25

Практичне заняття №3 (2 год.).

Тема: Фандрайзингова діяльність у публічному секторі та форми її підтримки

Мета: здобуття знань щодо правової бази, яка врегульовує здійснення фандрайзингової діяльності в публічному секторі, видів ресурсів, які необхідні для її проведення. Отримання знань про форми підтримки проектів у публічному секторі та основні інструменти фандрайзингу.

Питання для обговорення:

1. Нормативно-правові основи фандрайзингу в публічному секторі.
2. Поняття некомерційної організації. Фандрайзинг як основа розвитку некомерційних та громадських організацій.
3. Види ресурсів, необхідних для розвитку фандрайзингової діяльності в публічному секторі. Основні та додаткові джерела фінансування фандрайзингової діяльності.
4. Форми підтримки проектів в Україні. Благодійні організації. Філантропія. Меценатство. Спонсорство.
5. Інструменти фандрайзингу в публічному секторі.

Література: 3, 5, 6, 7, 9, 11, 13, 14, 15, 18, 21, 22

Практичне заняття №4 (2 год.).

Тема: Організаційні засади фандрайзингової діяльності в публічному секторі

Мета: здобуття знань з організації фандрайзингової діяльності в публічному секторі. Отримання знань щодо планування фандрайзингу, критеріїв та показників оцінювання його результатів.

Питання для обговорення:

1. Організаційне забезпечення фандрайзингової діяльності в публічному секторі.
2. Планування фандрайзингової кампанії: етапи та матеріально-технічне забезпечення. Модель планування фандрайзингу.
3. Результат фандрайзингової компанії у публічному секторі. Оцінювання ефективності фандрайзингової діяльності.
4. Подяка. Види подяки. Заходи, направлені на подяку донору.
5. Розвиток проекту після закінчення фінансування.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 11, 12, 13, 17, 18, 19, 24

Практичне заняття №5 (2 год.).

Тема: Особливості фондів та грантів у публічному секторі

Мета: здобуття знань про вітчизняні та зарубіжні фонди-донори, критерії їх відбору та оцінювання в рамках планування фандрайзингової діяльності в публічному секторі. Отримання навиків пошуку та оцінювання потенційного донора.

Питання для обговорення:

1. Визначення фонду. Види фондів в Україні. Зарубіжні фонди. Попереднє оцінювання фондів у публічному секторі, його критерії. Вибір фонду.

2. Поняття та види грантів. Призначення гранту. Грантодавчі установи.
3. Пошук гранту. Характеристика грантових конкурсів у публічному секторі. Інтернет-ресурси, інститути, наукові центри як інформаційні джерела на пошук грантів.

Література: 1, 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 22

Практичне заняття №6 (2 год.).

Тема: Вибір стратегії фандрайзингу та звернення у публічному секторі

Мета: здобуття знань про стратегію фандрайзингової діяльності в публічному секторі, підходи до її розробки та оцінювання можливостей підтримки з боку донорських установ.

Питання для обговорення:

1. Стратегія фандрайзингу та її елементи. Алгоритм вироблення стратегії фандрайзингу в публічному секторі. Організаційна місія і завдання стратегії фандрайзингу.
2. Внутрішній та зовнішній аналіз даних. Пошук джерел коштів, визначення їх потенціалу. Вивчення можливостей підтримки власної ідеї.
3. Спонсорський пакет. Звернення. Типи заявок. Заявка-запит. Проектна заявка та її структура.
4. Супровідна документація: автобіографія, резюме, супровідний та рекомендаційний листи тощо.

Література: 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 21

Практичне заняття №7(2 год.).

Тема: Методичні засади розробки інвестиційних проектів у рамках фандрайзингу

Мета: здобуття знань про проект та організаційно-методичні засади його розробки. Отримання навиків оцінювання проблем та потреб для розробки проекту, пошуку шляхів розв'язання проблеми.

Питання для обговорення:

1. Поняття проекту та його особливості.
2. Взаємозв'язок між публічною політикою, стратегічним плануванням та управлінням проектами.
3. Технології розробки та реалізації проекту. Передпроектна стадія. Визначення проблем і потреб.
4. Визначення цільової групи проекту. Матриця оцінювання стейкхолдерів.
5. Визначення шляхів розв'язання проблем.
6. Територіальне співробітництво. Складові успішного партнерства.

Література: 4, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18, 19, 24

Практичне заняття №8 (4 год.).

Тема: Складання та реалізація бюджету проекту. Види звітності

Мета: здобуття знань про практичні аспекти розробки проекту та підготовки

проектної заявки на залучення фінансування. Отримання навиків визначення мети та завдань проекту, опису життєвого циклу проекту, стейкхолдерів; навиків застосування методичного інструментарію для оцінювання проектів, складання бюджету проекту.

Питання для обговорення:

1. Поняття мети та завдань проекту. Дерево проблем та Дерево цілей. Визначення методів та етапів досягнення мети і завдань проекту, очікуваних результатів.
2. Концепція та карта проекту. Життєвий цикл проекту. Інтеграція проекту.
3. Учасники й оточення проекту. Принципи формування проектної команди. Вибір показників роботи.
4. Визначення ресурсів проекту та зацікавлених сторін.
5. Логічна схема проекту. Часові рамки проекту. План реалізації.
6. Інструменти оцінки проектів: система SMART, NAOMIE, метод MoSCoW.
7. Складання плану проекту. Діаграма Ганта. Оцінка ризиків.
8. Поняття бюджету проекту та принципи його розробки. Типові помилки при складанні бюджету.
9. Звітність про виконання проекту, її види.

Література: 1, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 17, 18

Практичне заняття №9 (3 год.).

Тема: Фандрайзинг як метод мобілізації фінансових ресурсів для розвитку територіальних громад

Мета: здобуття знань про застосування фандрайзингу для залучення ресурсів до місцевого бюджету, особливості розробки проектів та підготовки документації для отримання фінансування від ДФРР та в рамках міжмуніципального співробітництва.

Питання для обговорення:

1. Державний фонд регіонального розвитку: необхідність, призначення і нормативно-правова база функціонування. Обсяги фінансування ДФРР та порядок їх розподілу у розрізі регіонів.
2. Форма інвестиційної програми та проекту регіонального розвитку для залучення коштів ДФРР, порядок її заповнення.
3. Принципи та основні помилки формулювання змісту, мети і завдань проекту, розрахунку бюджету.
4. Порядок оцінювання відповідності вимогам законодавства програм та проектів регіонального розвитку, які можуть реалізуватись за рахунок коштів ДФРР.
5. Субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на формування інфраструктури ОТГ. Порядок формування та затвердження проектів, які можуть реалізуватись за рахунок субвенції.
6. Правила та проблеми підготовки проектних заявок на фінансування за рахунок коштів субвенції.
7. Міжмуніципальне співробітництво як метод залучення ресурсів.

Література: 1, 2, 4, 7, 8, 10, 12, 18

Практичне заняття №10 (3 год.).

Тема: Основні методики роботи фандрайзера в публічному секторі

Мета: здобуття знань щодо основ методики роботи фандрайзера, специфіки корпоративного, приватного та публічного фандрайзингу.

Питання для обговорення:

1. Менеджмент, орієнтований на результат.
2. Корпоративний фандрайзинг.
3. Методика фінансової діяльності з державними установами та органами місцевого самоврядування.
4. Суспільний та приватний фандрайзинг. Приватні пожертви. Методика роботи з бізнес-структурами.
5. Краудфаундинг.

Література: 3, 5, 6, 9, 11, 13, 14, 15, 17, 19, 21, 22

6. КОМПЛЕКСНЕ ПРАКТИЧНЕ ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ

Виконання КПЗ передбачає розробку студентом власного проекту, пошук донора, підготовку проектної заявки та її публічну презентацію.

Варіанти КПЗ вирізняються специфікою кожного окремого проекту в розрізі завдань:

Завдання 1.

Розробити власний проект для залучення фінансування:

- провести експрес-опитування цільової аудиторії, виявити актуальну проблему;
- провести аналіз проблеми з використанням методики дерева проблем;
- сформулювати назву, мету та завдання проекту із застосуванням методики дерева цілей;
- провести аналіз проекту за методиками SMART або NAOMIE;
- оцінити стейкхолдерів проекту, проаналізувати можливості їх включення у проект

Завдання 2.

Використовуючи відкриті джерела інформації вибрати трьох потенційних донорів, оцінити можливості отримання від них фінансування. Підготувати звернення до донора.

Завдання 3.

Скласти план реалізації та бюджет проекту. Розрахунки провести у табличній формі, для планування витрат за проектом використовувати відкриті джерела інформації (ціни на товари і послуги, ставки орендної плати, розміри оплати праці та ін.). Розробити кількісні та якісні показники оцінювання результатів проекту. Описати ризики та можливості реалізації проекту після завершення фінансування.

Завдання 4.

Скласти проектну заявку із заповненням усіх елементів апікаційної форми.

Підготувати презентацію розробленого проекту загальним обсягом не менше 20 слайдів.

7. САМОСТІЙНА РОБОТА

Самостійна робота студента (СРС) - це діяльність, яку студенти виконують самостійно за завданнями та під методичним керівництвом і контролем викладача без його прямої участі. Самостійна робота спрямована на більш глибоке ознайомлення студентом з проблемами, які розглядаються навчальним курсом «Фандрайзинг у публічному секторі». Під час вивчення навчальної дисципліни «Фандрайзинг у публічному секторі» застосовуються такі види самостійної роботи:

- підготовка додаткових питань (2 на вибір) до кожної теми навчальної дисципліни;

- робота з додатковою літературою та ін.

Обов'язкові вимоги до наукової роботи:

- оптимальний обсяг розкриття додаткового питання - 3-4 сторінки. За ініціативою студента додаткові питання можуть бути представлені на практичному занятті чи круглому столі у формі презентації;

- поєднання теоретичного і практичного аспектів досліджуваної проблеми.

Подання суто описових робіт, які не містять цифрового матеріалу не допускається;

- наявність висновків та рекомендацій практичного характеру. Наведені пропозиції, представлені в рамках викладення змісту питань самостійної роботи, мають бути належним чином аргументовані, наявність у тексті голослівних, нічим не підкріплених висновків та пропозицій небажана.

Перелік тем для розкриття додаткових питань:

№ п/п	Тематика	К-сть годин
Заняття 1		
1	Сутність фандрайзингу, його роль та сфери застосування в публічному секторі.	8 год. (два питання по 4 год.)
2	Благодійництво та основні його форми.	
3	Етичні стандарти фандрайзингової діяльності.	
4	Риси професійного фандрайзера та їх характеристика.	
5	Піраміда фандрайзингу.	
6	Правила успішного фандрайзингу.	

7	Помилки фандрайзингу.	
Заняття 2		
8	Становлення благодійності в Україні.	10 год. (два питання по 5 год.)
9	Фандрайзинг у країнах ринкової економіки.	
10	Особливості фандрайзингу в соціальній сфері.	
11	Світовий рейтинг благодійності. Фандрайзингова діяльність у публічному секторі країн ЄС.	
12	Перспективи та можливості фандрайзингу в мережі Інтернет.	
13	PR технології в фандрайзинговій діяльності.	
14	Інноваційні інструменти фандрайзингу.	
Заняття 3		
15	Нормативно-правове забезпечення фандрайзингу в Україні.	10 год. (два питання по 5 год.)
16	Фандрайзинг як основа розвитку некомерційних та громадських організацій.	
17	Джерела фінансування фандрайзингової діяльності.	
18	Меценатство в Україні: історичні традиції, реалії та перспективи.	
19	Головні форми фандрайзингової діяльності.	
20	Інструменти фандрайзингу.	
Заняття 4		
21	Організаційне забезпечення фандрайзингової діяльності.	8 год. (два питання по 4 год.)
22	Методика планування фандрайзингової кампанії.	
23	Роль комунікацій у фандрайзинговій діяльності.	
24	Дискусійні підходи до оцінювання результатів фандрайзингової діяльності.	
Заняття 5		
25	Едавмент-фонди в Україні: реалії та перспективи.	10 год. (два питання по 5 год.)
26	Алгоритм вибору едавмент-фонду в рамках фандрайзингової діяльності.	
27	Грант як інструмент фандрайзингу.	
28	Інформаційні джерела пошуку грантів.	
29	Наукові центри як інформаційні джерела на пошук грантів.	
30	Перспективи використання грантів як інструмента фінансування соціально-економічного розвитку територіальних громад.	
Заняття 6		
31	Стратегії поліпшення самодостатності неприбуткових організацій.	8 год. (два питання по 4 год.)
32	Спонсорський пакет у фандрайзингу: призначення та характеристика складових.	
33	Методичні підходи до складання заявки на отримання фінансування.	
34	Стратегія фандрайзингу та її елементи.	
35	Організаційна місія і завдання стратегії фандрайзингу.	
36	Внутрішній та зовнішній аналіз даних у фандрайзингу: необхідність та підходи до проведення.	
Заняття 7		
37	Поняття проекту та його особливості.	10 год. (два питання по 5 год.)
38	Взаємозв'язок між публічною політикою, стратегічним плануванням та управлінням проектами.	
39	Технології розробки та реалізації проекту.	
40	Складові успішного партнерства.	
41	Передпроектна стадія фандрайзингу.	
42	Стейкхолдери у фандрайзингу: склад та методика оцінювання.	
Заняття 8		

43	Прийоми фандрайзингу.	10 год. (два питання по 5 год.)
44	Принципи формування проектної команди.	
45	Очікувані результати проекту та формування їх рівнів.	
46	Інструменти оцінки проектів: система SMART, NAOMIE, метод MoSCoW.	
47	Оцінка ризиків у фандрайзингу.	
48	Дерево проблем та Дерево цілей у фандрайзингу: суть та методика складання.	
Заняття 9		
49	Міжнародна технічна допомога: призначення, форми підтримки та перспективи залучення.	10 год. (два питання по 5 год.)
50	Перспективи активізації фандрайзингу в зміцненні фінансової основи місцевого самоврядування.	
51	Державний фонд регіонального розвитку: призначення, напрями діяльності та роль у фінансуванні розвитку територіальних громад.	
52	Субвенція на формування інфраструктури як джерело ресурсів для територіальних громад.	
Заняття 10		
53	Менеджмент орієнтований на результат.	9 год. (два питання по 4,5 год.)
54	Корпоративний фандрайзинг.	
55	Фандрайзингова діяльність із органами державної влади та місцевого самоврядування.	
56	Фандрайзингова діяльність з приватними особами.	
57	Краудфандинг: поняття, реалії та перспективи	
Тренінг з дисципліни		4 год.

Усі аналітичні і статистичні дані, використані студентом при виконанні питань самостійної роботи, мають бути підтверджені ксерокопіями оригіналів першоджерел або роздрукованими сторінками з інтернет-ресурсів.

8. ТРЕНІНГ З ДИСЦИПЛІНИ (4 год.)

Тематика: пошук потенційного донора, проведення переговорів про залучення фінансування.

Порядок проведення:

1. Провести моніторинг ЗМІ та інших відкритих джерел інформації для пошуку потенційних донорів. Виявити у ЗМІ структури, які могли б виступити спонсором проекту; оцінити, проекти якої тематики можуть зацікавити потенційного донора, які вигоди він від цього матиме та в яких обсягах можна залучити кошти.

2. Сформулювати концептуальну ідею проекту та підготувати звернення до потенційного донора.

3. Провести переговори (у формі ситуаційного завдання) з потенційним донором на предмет отримання фінансування проекту. Завдання цього етапу - переконати потенційного донора погодитись на фінансування проекту.

Завершенням тренінгу є проведення групового аналізу недоліків у формулюванні концептуальної ідеї проекту, підготовці звернення та проведення переговорів із донорською організацією.

9. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

В процесі вивчення дисципліни «Фандрайзинг у публічному секторі» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студента: о поточне опитування, тестування, виконання самостійної роботи; о залікове модульне тестування та опитування; о ректорська контрольна робота; о оцінювання виконання КПІЗ студента; о екзамен.

10. КРИТЕРІЇ, ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Фандрайзинг у публічному секторі» визначається як середньозважена величина в залежності від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2 (ректорська контрольна робота)	Заліковий модуль 3 (підсумкова оцінка за КПІЗ поточне опитування)	Заліковий модуль 4 (екзамен)	Разом
20%	20%	20%	40%	100%
8 тиждень	17 тиждень	17 тиждень		

При визначенні оцінки студенту до уваги беруться:

- рівень його теоретичної підготовки, вміння творчо застосовувати одержані теоретичні знання для вирішення практичних завдань, знання правової бази та передових досягнень фінансової науки та практики;
- якість практичної підготовки, вміння розробити стратегію і тактику залучення фінансових ресурсів; вміння проаналізувати сильні та слабкі сторони донора, проводити необхідні розрахунки і аналіз інформації; вміння підготувати проектну заявку; вміння проводити оцінювання інвестиційного проекту із застосуванням різних методик; вміння сформулювати висновки й узагальнення за підсумками проведених розрахунків, презентувати розроблену проектну заявку та вести діалог з донором;
- вміння використовувати при обґрунтуванні своїх відповідей останні досягнення фінансової науки;
- якість відповіді (обґрунтованість, чіткість, стислість), здатність впевнено та правильно відповідати на теоретичні питання і пояснювати практичні дії, спроможність логічно будувати свій виступ (відповідь), аргументовано відстоювати особисту точку зору;
- оволодіння методичними навичками.

Шкала оцінювання:

За шкалою ТНЕУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90-100	відмінно	A (відмінно)
85-89	добре	B (дуже добре)
75-84		C(добре)
65-74	задовільно	D (задовільно)
60-64		E(достатньо)
35-59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1-34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

11. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

№	Найменування	Номер теми
1.	Електронний варіант лекцій	1-10
2	Індивідуальні завдання для самостійного виконання (електронний варіант)	1-10

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ:

1. Бабій О.Я., Петрик О.В., Скорохода М.Р. Гранти 2017. Каталог донорських організацій: навч.-практичний посібник. Бурштин: Клуб сталого бізнесу, 2017. 89 с.
2. Бабій О.Я. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник. К.: 2017. 168 с.
3. Бабій О.Я. Фандрайзинг для новачків: з чого почати отримувати гранти для своєї громади. *Фактор*. 2017. №5. ЦЕЄ: [Шр8://iDasioг.ia/икг/оитаI8/т8/2017/тау/I88ие-5/ailic1e-27472.ЫтI](http://iDasioг.ia/икг/оитаI8/т8/2017/тау/I88ие-5/ailic1e-27472.ЫтI)
4. Бермант Е. Проводим фандрайзинг-событие: пособие. Санкт-Петербург. 2015. 83 с.
5. Боголіб Т. М. Освітній та науковий фандрайзинг в Україні. Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. 2014. № 5. С. 11-17. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_5_4
6. Волосович С. В., Василенко А. В. Краудфандінг як інноваційний метод фінансування проєктів. *Modern Economics*. 2017. №4. С.13-19.
7. Гороя В.В. Практическое пособие по краудфардингу / пор. ред. Ф.В. Мурачковского. Москва: Глобал Нетворкс. 2016. 125 с.
8. Грушко В.І., Наконечна О.С., Чумаченко О.Г. Національні фінанси: підручник. К. : ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2017. 660 с.
9. Дзуліт З. П., Стасів Н. В., Моторнюк У. І. Джерела фінансування

фандрайзингу та пріоритетні напрями його реалізації в Україні. [Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку](#). 2018. № 899. С. 85-90.

10. Іващенко А. І., Поліщук Є. А., Диба О. М. Перспективи розвитку краудфандингу в Україні як інструменту залучення коштів для підприємств малого та середнього бізнесу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. №21. С. 34-39.

11. Козак В. Фандрайзинг як інструмент розвитку територіальних громад в умовах децентралізації. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2018. Вип. 3(38). С. 131-141.

12. Кобзарев О. Фандрейзинг: навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування. Асоціація міст України. К., ТОВ «ПІДПРИЄМСТВО «ВІ ЕН ЕЙ», 2015. 84 с.

13. Кулініч О.В., Ткачов Д.С. Соціальне проектування та грантрайтинг. Х.: Управління інноваційного розвитку та іміджевих проєктів, 2018. 42 с.

14. Боднарчук І. Фандрайзинг як система пошуку джерел фінансування для громадських організацій: український та зарубіжний досвід. URL: <https://naub.oa.edu.ua/2014/fandrajzynh-yak-systema-poshuku-dzherel-finansuvannya-dlya-hromadskyyh-orhanizatsij-ukraj-inskyj-ta-zarubizhnyj-dosvid/>

15. Соколовська В. В. Сутність та перспективи розвитку в Україні фандрайзингу. *Ефективна економіка*. 2015. №9. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/68.pdf

16. Овсянюк-Бердадіна О. Ф. Перспективи використання фандрайзингу для розвитку об'єднаних територіальних громад. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. Сер. «Економічні науки». Херсон, 2016. Вип. 21, ч. 2. С. 34-37. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2016_21%282%29_10

17. Огородник В. О. Фандрайзинг - інструмент активізації соціальноповідальної взаємодії суб'єктів суспільних відносин. *Економіка і організація управління*. 2014. №1 (17) 2(18). С. 197-201.

18. Основи грантрайтингу та управління проєктами в публічній сфері: метод. рек. для органів влади та недерж. орг-цій / В.В. Белявцева та ін.; за заг. ред. О.В. Кулініча. Харків: Золоті сторінки, 2017. 148 с.

19. Патерук Н. Фандрайзинг: як і де залучати ресурси громадським організаціям. 2018. URL: <https://www.prostir.ua/?kb=fandrajzynh-yak-i-de-zaluchaty-resursy-hromadskyyh-orhanizatsiyam>

20. Соколова А.М. Механізм управління фандрайзинговою діяльністю організацій громадянського суспільства: сутність та структура. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. 2016. № 2 (74). С. 108-115.

21. Соломянюк Н.М. Фандрайзинг як технологія реалізації соціального плану маркетингу. *Економічний форум*. 2014. №3. С. 195-202. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2014_3_31

22. Створення та управління ендавментами в Україні. К. 2014. 76 с. URL: <https://issuu.com/dhrpraxis/docs/endowment/8?e=9550137/9359229>

23. Управління проєктами: процеси планування проєктних дій: підручник / Чумаченко І.В., Морозов В.В., Доценко Н.В., Чередниченко А.М. К.: КРОК, 2014. 673 с

24. Чернявська О. В., Соколова А. М. Фандрайзинг: навч. посіб. 2-е вид., з

доопрац. та допов. К.: Алерта, 2015. 272 с.

25. Шевченко Д.А. Фандрайзинг образовательной организации: учебное пособие для обучающихся по дополнительным профессиональным программам. М.: Дашков и КО, 2017. 335 с.

26. Kuzmin O. Crowdfunding: essence, value and typology. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2016. No 2. pp. 170-180.

27. Lake R. Angel Investing vs. Crowdfunding: How to Raise Money for Your Startup?. 2016. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/010416/angel-investing-vs-crowdfunding-how-raise-money-your-startup.asp>.

28. Uholkova O., Reverenda N. The key features of crowdfunding and the role of business incubators in its development. *ECONOMICS: time realities*. 2018. No 4(38). pp. 76-82.

29. Toal R. Fundraising Essentials: Creating the perfect fundraising mix for your NGO URL: <http://www.fundsforngos.org/free-resources-for-ngos/fundraising-essentials-creating-perfect-fundraising-mix-ngo/>.

30. Why fundraising should be central to your CSR Strategy? 2014. URL: <http://blog.justgiving.com/why-fundraising-should-be-central-to-your-corporate-social-responsibility-strategy>