

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Кафедра социологии и социальной работы

**Методические рекомендации для
самостоятельной работы обучающихся по дисциплине**

Фандрейзинг

Направление подготовки 39.03.02 Социальная работа

Профиль образовательной программы «Социальная работа в системе социальных служб»

Форма обучения очная

СОДЕРЖАНИЕ

1. Организация самостоятельной работы	3
2. Методические рекомендации по самостоятельному изучению вопросов	4
2.1. Дайте представление о понятиях фандрайзинга и франчайзинга и их роли в социальной работе.....	4
2.2. Какие этапы включает в себя плановый подход к стратегии.....	4
2.3. Назовите основные этапы конкурентной стратегии, раскройте их содержание.....	4
2.4. Дайте характеристику процессу привлечения средств, организации сбора средств.....	5
2.5. Каковы основные критерии и показатели оценки эффективности процесса привлечения средств.....	5
2.6. Каковы условия успешности развития франчайзинга в учреждений.....	6
2.7. В чем заключается правовое регулирование деятельности по привлечению средств.....	6
2.8. Дайте характеристику основным этапам планирования общественных мероприятий и сбор финансовых средств для их проведения.....	6
2.9. Правила разработки программы по привлечению ресурсов.....	7
2.10. Какова роль руководителя при планировании.....	7
2.11. Раскройте сущность понятие риска. Каковы типичные возможные риски при сборе ресурсов.....	7
2.12. Каковы способы управления риском.....	8
3. Методические рекомендации по подготовке к занятиям	9
3.1 Фандрайзинг и франчайзинг в социальной работе	9
3.2 Стратегический анализ ситуаций сбора средств.....	9
3.3 Планирование деятельности по привлечении ресурсов.....	9
3.4 Определение источников денежных и материальных ресурсов.....	9
3.5 Годовое планирование программ по привлечению ресурсов.....	9
3.6 Оценка рисков.....	9
3.7 Составление плана и особенности проведения мероприятий по привлечению ресурсов.....	9
3.8 Технология сбора частных пожертвований.....	9
3.9 Сбор средств с помощью акций и мероприятий.....	9

1. ОРГАНИЗАЦИЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1.1. Организационно-методические данные дисциплины

№ п.п.	Наименование темы	Общий объем часов по видам самостоятельной работы (из табл. 5.1 РПД)				
		подготовка курсового проекта (работы)	подготовка реферата/эссе	индивидуальные домашние задания (ИДЗ)	самостоятельное изучение вопросов (СИВ)	подготовка к занятиям (ПкЗ)
1	2	3	4	5	6	7
1	Фандрайзинг и франчайзинг в социальной работе	x	x	x	2	4
2	Стратегический анализ ситуаций сбора средств	x	x	x	2	4
3	Планирование деятельности по привлечении ресурсов	x	x	x	2	4
4	Определение источников денежных и материальных ресурсов	x	x	x	2	4
5	Годовое планирование программ по привлечению ресурсов	x	x	x	2	4
6	Оценка рисков	x	x	x	2	4
7	Составление плана и особенности проведения мероприятий по привлечению ресурсов	x	x	x	2	4
8	Технология сбора частных пожертвований.	x	x	x	2	4
9	Сбор средств с помощью акций и мероприятий	x	x	x	2	4

2. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО САМОСТОЯТЕЛЬНОМУ ИЗУЧЕНИЮ ВОПРОСОВ

2.1. Дайте представление о понятиях фандрайзинг и франчайзинг и их роли в социальной работе?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности: Фандрайзинг (fund-raising) — (сбор средств) целенаправленный систематический поиск спонсорских (или иных) средств для осуществления социально значимых проектов (программ, акций) и поддержки социально значимых институтов. Основными задачами фандрайзинга будут являться: 1. сбор средств; 2. приобретение новых партнеров и друзей организации; 3. возможность открыто заявить о себе и информировать о своих целях.

Виды

Фандрайзинг может быть «внутренним» и «внешним» по способу осуществления.

- Внутренний фандрайзинг — это когда разработкой и реализацией поиска финансирования осуществляют сотрудники организации самостоятельно.
- Внешний фандрайзинг — это поиск финансирования, осуществленный посредством привлечения профессиональных консультантов по фандрайзингу. В данном случае в этой роли могут выступать как независимые эксперты, так специализированные фандрайзинговые фирмы.

2.2. Какие этапы включает в себя плановый подход к стратегии?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности: представление о формировании стратегии организации благотворительной деятельности учреждений, организаций. Понятие об общей логике процесса стратегического планирования благотворительной деятельности для разных видов организаций и учреждений. Определение системы ценностей, приоритетов, целей, вариантов решений и т.д. Составление стратегических документов.

2.3. Назовите основные этапы конкурентной стратегии, раскройте их содержание?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Конкурентная стратегия — это инструмент в руках менеджеров предприятия, позволяющий достичь намеченной цели. Для того чтобы конкурентная борьба велась обдуманно, необходимо разработать конкурентную стратегию, составить план ее реализации и проанализировать итоги выполнения составленного плана. Разработанный план реализации конкурентной стратегии помогает всем сотрудникам организации ясно осознать, какую функцию они должны выполнять при работе. Общей идеей разработки конкурентной стратегии является программа действий, которая позволяет получить положительный экономический эффект за счет того, что компания оказывается в более сильной конкурентной позиции.



2.4. Дайте характеристику процессу привлечения средств, организации сбора средств?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности: основной задачей благотворительности в России является создание постоянных фондов, социальных образовательных и лечебных программ, которые получают финансирование из разных источников, но на постоянной основе.



2.5. Каковы основные критерии и показатели оценки эффективности процесса привлечения средств?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

эффективными оказались действия организаторов проекта по привлечению дополнительных средств на его реализацию.

Анализ должен давать ответ на три основных вопроса:

1) насколько поставленные цели кампании соответствовали объективным потребностям (эффективность поставленных целей);

2) насколько полученные результаты соответствуют поставленным целям (результативность кампании);

3) насколько эффективными оказались затраты средств (денег, времени, людей) на получение этого результата.

Для оценки эффективности конечных результатов используют коэффициент оборачиваемости расходов, коэффициент рентабельности и коэффициент окупаемости расходов

2.6. Каковы условия успешности развития франчайзинга в учреждений?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Планирование франчайзинга организации должно опираться на общую стратегию развития данной фирмы. Это может быть общая маркетинговая стратегия, но может быть и специальная стратегия франчайзинга.

План сбора средств является неотъемлемой частью стратегического плана развития организации. Наличие такого плана позволяет НКО:

- совершенствовать свою деятельность в этом направлении;
- сосредоточивать внимание на решении ключевых проблем;
- четко представлять свое будущее;
- работать сообща;
- контролировать ситуацию;
- рационально использовать ресурсы;
- увеличивать поступление средств.

2.7. В чем заключается правовое регулирование деятельности по привлечению средств?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:



2.8. Дайте характеристику основным этапам планирования общественных мероприятий и сбор финансовых средств для их проведения?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Организация и проведение благотворительных мероприятий состоит из нескольких этапов.

Первый этап - этап планирования. Этап планирования организации и проведения благотворительных мероприятий самый емкий и сложный процесс. Подготовка благотворительного мероприятия во многом зависит от слаженности работы организационного комитета. Второй этап подготовки благотворительного мероприятия - этап разработки сценарного плана и написания сценария. Третий этап - этап осуществления сценария. После того, как сценарий написан и утвержден, необходимо составить смету расходов.

2.9. Правила разработки программы по привлечению ресурсов?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Разработка проекта и утверждение целевой программы и включают в себя следующие основные этапы:

- разработка проекта концепции целевой программы;
- принятие решения о разработке проекта целевой программы Правительством Российской Федерации и утверждение концепции целевой программы;
- разработка проекта целевой программы;
- согласование проекта целевой программы;
- экспертиза проекта целевой программы;
- рассмотрение проекта целевой программы на заседании Правительства Российской Федерации;
- доработка целевой программы в соответствии с замечаниями Правительства Российской Федерации;
- утверждение целевой программы Правительством Российской Федерации.

Подпрограммы целевой программы разрабатываются, утверждаются и реализуются в порядке, принятом для целевых программ.

2.10. Какова роль руководителя при планировании?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

В деятельности руководителя можно выделить два основных аспекта - целесообразность и эффективность. Целесообразность - это умение делать нужную работу. Эффективность - это умение экономично использовать все имеющиеся ресурсы. Целесообразность несравненно важнее эффективности, поскольку человек должен выполнять нужную работу, и только в этом случае имеет смысл говорить о ее эффективности.

2.11. Раскройте сущность понятие риска. Каковы типичные возможные риски при сборе ресурсов?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Риск является неотъемлемой частью деятельности. Разрабатывая стратегию необходимо учитывать влияние фактора риска. Правильная оценка риска позволяет объективно представлять объем возможных убытков, наметить пути к их предотвращению, уменьшению или возмещению, добиться ощутимого успеха в конкретной ситуации при допустимом уровне риска. Риск обусловлен:

- возможностью отклонения в процессе реализации решения от цели, предусмотренной планом, вследствие внутренних и внешних воздействий;
- постановкой ошибочной цели, неопределенностью ситуации;
- вероятностью достижения планируемого результата;
- отсутствием уверенности в достижении поставленной цели у исполнителей плана;
- возможностью наступления неблагоприятных последствий в ходереализации плана;
- ожиданием опасности, неудачи;

- неизбежностью выбора при принятии планового решения;
- ограниченностью ресурсов;
- противоречивостью процесса планирования;
- противодействием партнеров;
- форс-мажорными обстоятельствами (природными, политическими, экономическими, технологическими, рыночными и т.д.);
- низким качеством товаров и услуг.

2.12. Каковы способы управления риском?

При изучении вопроса необходимо обратить внимание на следующие особенности:

Наиболее распространенные методы управления риском в стратегическом планировании. 1. Страхование. 2. Поручительство. 3. Залог. 4. Распределение риска. 5. Резервирование средств.

3. МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДГОТОВКЕ К ЗАНЯТИЯМ

3.1 Семинарское занятие № 1 Фандрайзинг и франчайзинг в социальной работе

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: Понятия «Фандрайзинг и франчайзинг», виды и задачи; преимущества и недостатки деятельности; методы; аспекты фандрайзинговой стратегии.

3.2. Семинарское занятие № 2 Стратегический анализ ситуаций сбора средств

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: анализ деятельности учреждений социальной защиты населения по оказанию социальной защиты, понятие и факторы учёта конкурентной стратегии, планирование благотворительной деятельности по основных стадиям; понятие легитимности привлечения ресурсов.

3.3. Семинарское занятие №3 Планирование деятельности по привлечению ресурсов

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: Понятие «планирование», основные этапы деятельности по привлечению средств.

3.4. Семинарское занятие № 4 Определение источников денежных и материальных ресурсов

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: понятия и виды денежных и материальных ресурсов; понятия «гранд», «грантовая деятельность»; условия предоставления деятельности; классификация форм пожертвований; основные цели благотворительной деятельности. Опыт РФ.

3.5. Семинарское занятие № 5 Годовое планирование программ по привлечению ресурсов

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: анализ ситуации в регионе на основе опубликованных данных и других источников; 3 основные группы расходов по направлениям деятельности некоммерческих организаций; роль руководителя и коллектива учреждения или организации, занимающейся социальной работой в привлечении ресурсов

3.6. Семинарское занятие №6 Оценка рисков

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: понятие рисков при сборе ресурсов; оценка используемой информации; конструктивные и деструктивные последствия риска; способы управления риском.

3.7. Семинарское занятие №7 Составление плана и особенности проведения мероприятий по привлечению ресурсов

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: поэтапная разработка плана по привлечению средств (разработка стратегии работы со спонсорами; контакты с меценатами); условия и контроль составления плана; проектирование мероприятий подготовки и проведения мероприятий

3.8. Семинарское занятие №8 Технология сбора частных пожертвований

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: принципы сбора пожертвований, проблемы и ошибки; способы уменьшения конфликтных ситуаций возникающих при сборе пожертвований; частные методы сбора пожертвований; сбор пожертвований с помощью использования почтовой рассылки.

3.9. Семинарское занятие №9 Сбор средств с помощью акций и мероприятий

При подготовки к занятию необходимо обратить внимание на следующие моменты: этапы сбора средств, характеристика видов акций; договорные отношения в области привлечения средств.