

**Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
Московский государственный институт культуры**

**УТВЕРЖДЕНО
Председатель УМС
Факультета государственной
культурной политики
А.Ю. Единак**

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.23 Краудфандинг

Направление подготовки 50.03.01 ИСКУССТВО И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ

Профиль подготовки: АРТ-БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ В СФЕРЕ КУЛЬТУРЫ

Квалификация (степень) выпускника: бакалавр

Форма обучения: очная, заочная

*(РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов)*

1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цели: сформировать у студентов комплексное понимание краудфандинга как инструмента привлечения финансирования, а также развить практические навыки создания, продвижения и управления краудфандинговыми кампаниями в различных сферах (стартапы, творческие проекты, социальные инициативы)

Задачи: обучить методике применения нормативно-правовых аспектов запуска проекта на краудфандинговой платформе, маркетинговым технологиям продвижения проекта, алгоритму размещения проекта на специализированной платформе.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина Б1.О.23 «Краудфандинг» входит в состав Блока 1 «Дисциплины (модули)» и относится к обязательной части /части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП по направлению подготовки 50.03.01 ИСКУССТВО И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ, профиль арт-бизнес и управление в сфере культуры .

Дисциплина Б1.О.23 «Краудфандинг» изучается в 5,6 семестре. Входные знания, умения и компетенции, необходимые для изучения данного курса, формируются в процессе изучения таких дисциплин, как: Б1.В.1.06 «Основы социально-культурного проектирования», Б1.О.25 «Арт-бизнес и управление в сфере культуры», Б1.О.14 «Экономика». В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и навыки, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Б1.О.28 «Финансово-хозяйственная деятельность учреждений культуры», Б2.О.02.02(П) Проектная практика. Взаимосвязь курса с другими дисциплинами ООП способствует планомерному формированию необходимых компетенций и углубленной подготовке студентов к решению специальных практических профессиональных задач.

3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины направлен на формирование компетенций (*элементов* УК-9, ПК-1, ПК-4) в соответствии с ФГОС ВО и ОПОП ВО по данному направлению подготовки (специальности) 50.03.01 искусство и гуманитарные науки, профиль арт-бизнес и управление в сфере культуры.

Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю).

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
<i>УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</i>	<p>УК-9.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике.</p> <p>УК-9.2 - Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными Финансами (личным бюджетом), контролирует собственные Экономические и финансовые риски.</p>	<p>Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики; основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач.</p> <p>Уметь: применять экономические знания при выполнении практических задач; принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</p> <p>Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач</p>
<i>ПК 1 Готов к реализации технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</i>	<p>ПК 1.1. Демонстрирует знания терминологии, направлений, школ, современных тенденций менеджмента и позиции российской управленческой мысли российской управленческой мысли</p> <p>ПК-1.2. Использует знания технологий менеджмента , умения по применению таковых на практике и владеет данными технологиями в сфере культуры и искусства</p> <p>ПК-1.3. Знает маркетинг и</p>	<p>Знать: базовые положения технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства.</p> <p>Уметь: ориентироваться в базовых положениях технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства; распознавать и свободно применять технологии менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства.</p> <p>Владеть: применением на практике новых знаний и умений, приобретенных с помощью технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</p>

	<p>особенности ценообразования в сфере культуры и искусства</p> <p>ПК-1.4. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций (предприятий) культуры и искусства</p> <p>ПК-1.5. Проводит стратегический анализ макро- и микросреды организации (предприятия), владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций</p>	
<p><i>ПК-4 Способен осуществлять продвижение и реализацию проектов в сфере культуры и арт-бизнеса</i></p>	<p>ПК 4.1. - Осуществляет исследование рынка и продвигает проекты в сфере культуры и арт-бизнеса</p> <p>ПК 4.2.- Организует продажи продукции искусства и культуры.</p>	<p>Знать: базовые категории рынка и рыночных отношений, состояние мировой и российской индустрии культуры и искусства, современные виды рекламы и PR технологий, технологии бренд менеджмента, технологии планирования, организации и бюджетирования рекламной и PR кампании по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса; основы обращения художественных и культурных ценностей, условия товарного обращения произведений искусства на аукционе, в галерее, на выставке, в коллекции, в мастерской и др., технологии продаж произведений культуры и искусства.</p> <p>Уметь: осуществлять анализ развития рынка и прогноз цен и рейтингов художников и ценностей искусства и культуры, планировать мероприятия по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса, условия и смету расходов на их проведение, оценивать экономическую и психологическую эффективность рекламных мероприятий; устанавливать и развивать отношения с партнерами, с учреждениями, галереями и представителями бизнеса для расширения возможностей и ресурсов, готовить</p>

		произведения искусства и культуры и документацию для товарного обращения. Владеть: навыками продвижения проектов в сфере культуры и арт-бизнеса, согласования содержательных и организационных вопросов сделки, умением устанавливать отношения с клиентами и партнерами, технологиями продаж произведений искусства и культуры.
--	--	--

4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (модуля)

4.1 Объем дисциплины (модуля)

Объем (общая трудоемкость) дисциплины Б1.О.23 «Краудфандинг» составляет 8 зе, 2288 акад. часов, из них контактных 68 акад.ч. для студентов очного отделения, 16 акад.ч. для студентов заочного отделения; СРС 112 акад.ч. (очн. отд.), СРС 254 акад.ч. (заочн.от.) , формы контроля – экзамен (5, 6 семестр – для студентов очного отделения), экзамен (7,8 семестр – для заочного отделения).

4.2.1. Структура дисциплины для очной формы обучения.

№ п/п	Тема/Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы*, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лекции	Семинары/практические	Консультации	ИКР	СРС	
1	Введение в краудфандинг	5	4	4			10	доклад
2	Платформы и экосистема краудфандинга	5	4	6			10	конспект
3	Подготовка и запуск кампании	5	2	6			20	презентация
4	Маркетинг и продвижение краудфандинговой кампании	5	2	6			15	рецензия
5	Краудфандинг для бизнеса и стартапов	6	4	6			20	презентация
6	Краудфандинг в социальных и культурных проектах	6	2	6				конспект
7	Анализ и оценка эффективности кампании	6	4	4				доклад

8	Тренды и будущее краудфандинга	6	4	4				презентация
	итого: 288 ч.		26	42			112	108 ч. контроль

4.2.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

№ п/п	Тема/Раздел дисциплины	Семестр	Виды учебной работы*, включая самостоятельную работу студентов и трудоемкость (в часах)/ с указанием занятий, проводимых в интерактивных формах					Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Лекции	Семинары/практические	Консультации	ИКР	СРС	
1	Введение в краудфандинг	7	2				20	доклад
2	Платформы и экосистема краудфандинга	7	2				20	конспект
3	Подготовка и запуск кампании	7	2				35	презентация
4	Маркетинг и продвижение краудфандинговой кампании	7		2			20	рецензия
5	Краудфандинг для бизнеса и стартапов	8		2			35	презентация
6	Краудфандинг в социальных и культурных проектах	8		2			20	конспект
7	Анализ и оценка эффективности кампании	8		2			20	Доклад
8	Тренды и будущее краудфандинга	8		2			35 49	Презентация Аналитический отчет
	итого: 288 ч.		6	10			254	18 ч. контроль

4.3. Содержание разделов дисциплины (модуля)¹

(дается в табличной или текстовой форме)

№	Наименование раздела (подраздела, дисциплины)	Содержание
1	Введение в краудфандинг	Определение, история и эволюция краудфандинга - Основные модели: reward-based, equity-based, debt-based (P2P lending), donation-based - Правовые аспекты и регулирование (в России и мире) - Психология краудфандинга: почему люди поддерживают проекты
2	Платформы и экосистема краудфандинга	Обзор ведущих платформ (Kickstarter, Indiegogo, Planeta.ru, Boomstarter и др.) - Сравнительный анализ платформ: комиссии, правила, аудитория - Нишевые краудфандинговые платформы (наука, благотворительность, стартапы)
3	Подготовка и запуск кампании	Выбор типа краудфандинга под цели проекта - Разработка убедительной презентации (текст, видео, изображения) - Расчет бюджета и определение размера вознаграждений - Стратегия таргетирования аудитории
4	Маркетинг и продвижение краудфандинговой кампании	- Предкампанийный этап: создание базы подписчиков - SMM, email-маркетинг, работа с блогерами и СМИ - Использование таргетированной рекламы (Facebook, Instagram, VK) - Вовлечение комьюнити и работа с backers (спонсорами)
5	Краудфандинг для бизнеса и стартапов	коммуникация с backers после успешного сбора - Логистика и выполнение обещанных вознаграждений - Типичные ошибки и как их избежать (невыполнение обязательств) - Посткампанийная работа: как превратить backers в постоянных клиентов - Equity crowdfunding (краудинвестинг) - Краудфандинг vs венчурное финансирование - Кейсы успешных и провальных кампаний
6	Краудфандинг в социальных и культурных проектах	Фандрайзинг для НКО, благотворительных инициатив - Финансирование творческих проектов (кино, музыка, книги) - Гранты и краудфандинг: комбинирование источников

¹ Содержание разделов (модуля) должно состоять из подразделов и отдельных тем с той степенью подробности, которая, по мнению автора, оптимально способствуют достижению цели и реализации поставленных задач. Содержание разделов (модуля) может быть представлено в текстовой или в табличной форме

7	Анализ и оценка эффективности кампании	<ul style="list-style-type: none"> - Метрики успеха (конверсия, средний чек, ROI) - Инструменты аналитики (Google Analytics, соцсети, платформенная статистика) - А/В-тестирование элементов кампании
8	Тренды и будущее краудфандинга	<ul style="list-style-type: none"> - Blockchain и краудфандинг (токенизация, ICO/STO) - Роль искусственного интеллекта в продвижении кампаний - Глобализация и кросс-культурные особенности

5. ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ²

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебных занятий	Образовательные технологии
1	2	3	4
1.	<i>Введение в краудфандинг</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Вводная лекция с использованием видеоматериалов</i> <i>Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации.</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС</i>
2	<i>Платформы и экосистема краудфандинга</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Вводная лекция с использованием видеоматериалов</i> <i>Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации.</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС</i>
3	<i>Подготовка и запуск кампании</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i> <i>Самостоятельная работа</i>	<i>Вводная лекция с использованием видеоматериалов</i> <i>Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации.</i> <i>Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС</i>
4	<i>Маркетинг и продвижение краудфандинговой кампании</i>	<i>Лекция</i> <i>Семинар</i>	<i>Вводная лекция с использованием видеоматериалов</i>

		Самостоятельная работа	Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС
5	Краудфандинг для бизнеса и стартапов	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС
6	Краудфандинг в социальных и культурных проектах	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС
7	Анализ и оценка эффективности кампании	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС
8	Тренды и будущее краудфандинга	Лекция Семинар Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием видеоматериалов Опрос, развернутая беседа с обсуждением доклада/презентации. Консультирование и проверка домашних заданий посредством электронной почты/ЭИОС

6. ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ, ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ПО ИТОГАМ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Текущий контроль выполнения заданий (контроль формирования компетенций) осуществляется регулярно, начиная с первой недели семестра (входящий контроль). Контроль и оценивание выполнения (например, эссе) осуществляется на __-неделе семестра. Текущий контроль освоения отдельных разделов дисциплины осуществляется при помощи... (например, выполнения творческих заданий, опроса, контрольных заданий, тестового материала и др.) ...в завершении изучения каждого раздела. Система текущего контроля успеваемости служит не только оценке уровня компетентностной подготовки обучающегося и способствует в дальнейшем наиболее качественному и объективному оцениванию его в ходе промежуточной аттестации, но и самооценке обучающегося, стимулируя его усилия.

Промежуточная аттестация по дисциплине:

Промежуточная аттестация проводится в форме экзамена.

Итоговый экзаменационный проект

Задание:

Подготовьте полную кампанию (на выбор):

- Реальная (запуск на платформе).
- Учебная (документы + презентация).

Что включить:

- Описание, бюджет, таймлайн.
- Маркетинг-план.
- План действий после сбора.

Формат: Презентация или отчет (5-10 слайдов/страниц).

Критерии оценки:

- Реалистичность идеи.
- Проработка деталей.
- Креативность вознаграждений.
- Учет рисков.

Критерии оценки студенческих краудфандинговых проектов

Проекты оцениваются по 5 ключевым блокам с градацией: «Отлично», «Хорошо», «Удовлетворительно», «Неудовлетворительно».

1. Оформление и презентация проекта

Отлично (5 баллов)

- Четкое и убедительное описание проекта: проблема, решение, уникальность.
- Профессиональное видео/изображения (если требуется).
- Грамотная структура: заголовок, лид-абзац, разделы, призыв к действию.

Хорошо (4 балла)

- Описание есть, но недостаточно яркое или есть логические пробелы.
- Видео/дизайн среднего качества, но передает суть.
- Структура соблюдена, но призыв к действию слабый.

Удовлетворительно (3 балла)

- Описание шаблонное или перегружено деталями.
- Нет видео или очень низкое качество материалов.
- Нет четкой структуры.

2. Экономическая обоснованность

Отлично (5 баллов)

- Детальный бюджет: указаны все статьи расходов (производство, логистика, маркетинг, налоги).
- Реалистичная цель сбора (подтверждена расчетами).
- План использования средств прозрачен для backers.

Хорошо (4 балла)

- Бюджет есть, но без детализации некоторых статей.
- Цель сбора завышена/занижена, но объяснена.
- Нет четкого плана распределения.

Удовлетворительно (3 балла)

- Бюджет составлен формально, без расчетов.
- Цель сбора не обоснована.
- Нет информации, как будут использованы деньги.

3. Вознаграждения (реварды)

Отлично (5 баллов)

- 3-5 уровней вознаграждений с разной ценовой категорией.
- Вознаграждения креативные, соответствуют аудитории.
- Указаны сроки доставки и условия.

Хорошо (4 балла)

- 2-3 уровня вознаграждений, но без уникальности.
- Есть риски с выполнением (например, сроки неясны).

Удовлетворительно (3 балла)

- 1-2 шаблонных вознаграждения (например, «благодарность в соцсетях»).
- Нет информации о сроках или стоимости доставки.

4. Маркетинг и продвижение

Отлично (5 баллов)

- Готовый план продвижения: соцсети, таргет, работа с медиа.
- Анализ целевой аудитории (где и как искать backers).
- Использование инструментов (e-mail-рассылки, партнеры).

Хорошо (4 балла)

- Есть базовый план, но без деталей.
- Аудитория определена обобщенно.
- Нет инструментов, кроме соцсетей.

Удовлетворительно (3 балла)

- План отсутствует или очень абстрактный.
- Аудитория не определена.

5. Управление рисками

Отлично (5 баллов)

- Список рисков (задержки, недобор, проблемы с поставщиками).
- План действий для каждого риска (альтернативные поставщики, коммуникация с backers).

Хорошо (4 балла)

- Риски названы, но без плана минимизации.

Удовлетворительно (3 балла)

- Риски не проработаны.

Дополнительные параметры для «Отлично»

✓ Инновационность идеи.

✓ Социальная значимость (если проект некоммерческий).

✓ Готовый прототип (для товаров) или дорожная карта (для стартапов).

6.1. Система оценивания³

Система оценивания может быть представлена как в текстовой, так и в табличной форме.

Например,

Форма контроля	Компетенция	Оценка
Текущий контроль: - опрос - участие в дискуссии на семинаре - контрольная работа (темы 1-3) - контрольная работа (темы 4-5)	УК-9 ПК-1, ПК-4	зачтено/не зачтено зачтено/не зачтено отлично/хорошо/удовлетворительно/неудовлетворительно отлично/хорошо/удовлетворительно/неудовлетворительно
Промежуточная аттестация (экзамен)	УК-9, ПК-1, ПК-4	отлично/хорошо/удовлетворительно/неудовлетворительно зачтено /не зачтено зачтено (отлично, хорошо, удовлетворительно)/ не зачтено

6.2. Критерии оценки результатов по дисциплине⁴

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
«отлично»	<p>Выставляется обучающемуся, если компетенция(ии), закреплённая за дисциплиной, сформирована (по индикаторам/ результатам обучения в формате знать-уметь-владеть) в полном объеме на уровне «высокий», и обучающийся демонстрирует как результат обучения следующие знания, умения и навыки: обучающийся глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, продемонстрировал это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет сочетать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p>

³ Система оценивания выстраивается в соответствии с учебным планом, где определены формы промежуточной аттестации (зачёт/зачёт с оценкой/экзамен), и структурой дисциплины, где определены формы текущего контроля. Указывается оценка по формам текущего контроля и промежуточной аттестации.

⁴ Могут уточняться и дополняться в соответствии со спецификой дисциплины, установленных форм контроля, применяемых технологий обучения и оценивания.

Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
«хорошо»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне «хороший».</p>
«удовлетворительно»	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне «достаточный».</p>
«неудовлетворительно»	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.</p>

6.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, Тест

1. Что такое краудфандинг?

а) Сбор средств у большого числа людей через интернет

- б) Получение кредита в банке
 - в) Продажа акций инвесторам
2. Какой вид краудфандинга НЕ существует?
- а) Reward-based
 - б) Charity-based
 - в) Government-based
3. Краудфандинг чаще всего используется для:
- а) Финансирования стартапов и творческих проектов
 - б) Покупки недвижимости
 - в) Оплаты налогов
4. Какая платформа специализируется на equity-краудфандинге?
- а) Kickstarter
 - б) Indiegogo
 - в) Seedrs
5. На какой платформе чаще собирают деньги на медицинские расходы?
- а) GoFundMe
 - б) Patreon
 - в) Boomstarter
6. Какую платформу используют в России для творческих проектов?
- а) Planeta.ru
 - б) Kiva
 - в) Crowdcube
7. В каком типе backers получают товар или услугу?
- а) Donation-based
 - б) Reward-based
 - в) Debt-based
8. Equity-краудфандинг — это:
- а) Пожертвования без вознаграждения
 - б) Инвестиции в обмен на долю в компании
 - в) Займы под проценты
9. P2P-кредитование относится к:
- а) Reward-based
 - б) Debt-based
 - в) Donation-based
10. Что важно для успешного краудфандинга?
- а) Только яркое видео
 - б) Четкая цель, описание и вознаграждения
 - в) Высокая цель сбора без объяснений
11. Какой срок оптимален для кампании?
- а) 10 дней
 - б) 30-45 дней
 - в) 6 месяцев
12. Что такое "предкампанийная подготовка"?
- а) Запуск без предупреждения
 - б) Сбор подписчиков до старта
 - в) Отказ от маркетинга
13. Какой канал НЕ подходит для продвижения?
- а) Соцсети (Facebook, Instagram)
 - б) Личные письма спонсорам
 - в) Реклама на билбордах
14. Что такое "стратегия stretch goals"?
- а) Снижение цели после старта

- б) Дополнительные цели после достижения основной
 - в) Отказ от вознаграждений
15. Какой контент важнее всего?
- а) Только текст
 - б) Только видео
 - в) Видео + текст + изображения
16. Нужно ли платить налоги с собранных средств?
- а) Да, если это доход
 - б) Нет, это подарки
 - в) Только за equity-модель
17. Кто несет ответственность за невыполнение обязательств?
- а) Только платформа
 - б) Автор проекта
 - в) Никто
18. Можно ли вернуть деньги backers при провале?
- а) Да, всегда
 - б) Нет, если платформа не гарантирует
 - в) Только по решению суда
19. Какой проект собрал рекордные \$20M+ на Kickstarter?
- а) Pebble Time
 - б) Фильм "Вернуть назад"
 - в) Игра "Star Citizen"
20. Почему провалился краудфандинг Coolest Cooler?
- а) Плохое видео
 - б) Проблемы с логистикой
 - в) Низкая цель сбора
21. Какой российский проект успешно собрал деньги?
- а) Картина "Черный квадрат 2.0"
 - б) Сериал "Мама, я убью тебя" (Planeta.ru)
 - в) Книга "Как разбогатеть за 1 день"
22. Почему люди поддерживают проекты?
- а) Только из-за вознаграждений
 - б) Желание быть частью идеи
 - в) Страх пропустить выгоду
23. Что мотивирует backers чаще?
- а) Дешевые вознаграждения
 - б) Эксклюзивные предложения
 - в) Отсутствие выбора
24. Какой фактор НЕ влияет на доверие?
- а) Открытость автора
 - в) Анонимность
25. Как блокчейн влияет на краудфандинг?
- а) Позволяет токенизировать активы
 - б) Увеличивает комиссии
 - в) Замедляет сбор средств
26. Что такое ICO?
- а) Краудфандинг на блокчейне
 - б) Банковский кредит
 - в) Государственная субсидия
27. Как AI помогает в краудфандинге?
- а) Автоматизирует маркетинг
 - б) Заменяет backers

- в) Удаляет платформы
- 28. Что делать, если кампания идет неэффективно?
 - а) Увеличить цель
 - б) Добавить новые вознаграждения
 - в) Ничего
- 29. Можно ли продлить срок кампании?
 - а) Да, на всех платформах
 - б) Нет, никогда
 - в) Зависит от платформы
- 30. Когда лучше запускать кампанию?
 - а) В праздники
 - б) В начале месяца
 - в) После теста аудитории

Практические задания

1. Разработка краудфандинговой кампании

Задание:

Придумайте проект (стартап, творческий или социальный) и разработайте для него:

- Название и краткое описание (1-2 предложения).
- Цель сбора (сумма и на что пойдут деньги).
- 3 уровня вознаграждений для backers.

Формат: Презентация или текстовая заявка.

2. Анализ успешной кампании

Задание:

Выберите 1 успешный проект на Kickstarter/Planeta.ru и проанализируйте:

- Почему он собрал больше цели?
- Какие вознаграждения были самыми популярными?
- Как авторы общались с backers?

Формат: Эссе (1-2 страницы) или разбор в таблице.

3. Создание промоматериалов

Задание:

Для вашего проекта из задания 1 сделайте:

- Пост для соцсетей (текст + изображение).
- Сценарий 1-минутного видео (набросок).
- Пример email-рассылки для подписчиков.

Формат: Файлы в PowerPoint или Google Docs.

4. Расчет бюджета

Задание:

Допустим, вы собираете 500 000 руб. на выпуск настольной игры. Распределите:

- Производство (тираж, упаковка).
- Логистика (доставка по РФ).
- Маркетинг (реклама, комиссия платформы).
- Налоги (13% от прибыли).

Формат: Таблица в Excel с комментариями.

5. Питч-дебаты

Задание:

Разделитесь на группы:

- 1 группа защищает краудфандинг как лучший способ финансирования.
- 2 группа критикует его, предлагая альтернативы (кредиты, инвесторы).

Формат: Дискуссия (10-15 минут) с аргументами «за» и «против».

6. Правовой кейс

Задание:

Разберите ситуацию:

*«Проект собрал 2 млн руб., но автор не выполнил обязательства. Backers требуют вернуть деньги. Каковы их права в РФ?»

Формат: Ответ в виде тезисов со ссылками на законы.

7. А/В тестирование заголовка

Задание:

Придумайте 3 варианта заголовка для одного проекта (например, есо-сумки). Проведите опрос в группе: какой вариант привлекательнее и почему?

Формат: Голосование + краткий отчет.

8. Кризис-менеджмент

Задание:

Смоделируйте проблему:

«Через месяц после успешного сбора завод увеличил цены на 30%. Как сообщить backers о задержке?»

Формат: Текст официального объявления + ответы на гневные комментарии.

9. Сравнение платформ

Задание:

Сравните 2 платформы (например, Kickstarter и Planeta.ru) по критериям:

- Комиссия.
- Аудитория.
- Правила возврата средств.

Формат: Таблица или инфографика.

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

7.1. Список литературы и источников

Основная:

1. Майфат, А. В. Инвестирование: способы, риски, субъекты : монография / А. В. Майфат. — Москва : Статут, 2020. — 176 с. — ISBN 978-5-8354-1674-5. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/104616.html> (дата обращения: 12.09.2024).

2. Спиридонова, Е. А. Управление инновациями : учебник и практикум для вузов / Е. А. Спиридонова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17890-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/564670> (дата обращения: 09.07.2025)

3. Коленько, С. Г. Менеджмент в сфере культуры и искусства : учебник и практикум для вузов / С. Г. Коленько. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 370 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-01521-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560579>

4. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 225 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17986-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562139>

Дополнительная:

1. Реброва, Н. П. Стратегический маркетинг : учебник и практикум для вузов / Н. П. Реброва. — Москва : Издательство Юрайт, 2025. — 186 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-9916-9092-8. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/562142>

2. Баканов Е.А. Основы менеджмента социально-культурной деятельности : практикум для обучающихся по направлению подготовки 51.03.03 «Социально-культурная деятельность», профиль подготовки «Менеджмент социально-культурной деятельности», квалификация (степень) выпускника «бакалавр» / Баканов Е.А.. — Кемерово : Кемеровский государственный институт культуры, 2022. — 104 с. — ISBN 978-5-8154-0658-2. — Текст : электронный // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/138292.html>

3. Сущенко Л.А. Режиссерские основы социально-культурной деятельности [Электронный ресурс]: практикум для обучающихся по направлению подготовки 51.03.03 «Социально-культурная деятельность», профиль «Технологии досуга в социально-культурной сфере», квалификация (степень) выпускника «бакалавр»/ Сущенко Л.А.— Электрон. текстовые данные.— Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2024.— 99 с.

7.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

- Библиографические записи электронных ресурсов составляется в соответствии с требованиями ГОСТ 7.0.100-2018 «Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления».

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используется следующая информационная справочная система: электронно-библиотечная система elibrary.

Доступ в ЭБС:

ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ».

ООО «Издательство Лань».

ООО «Центральный коллектор библиотек «БИБКОМ».

8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

8.1. Планы семинарских/ практических занятий

1. Анатомия успешной кампании

- Разбор структуры ТОП-5 проектов на Kickstarter
- Практикум: "Собери идеальную страницу" (работа с шаблонами)
- Интерактив: Голосование за лучший pitch-текст в группе

2. Финансовый гид по краудфандингу

- Калькуляция: скрытые расходы (комиссии, налоги, логистика)
- Кейс: Почему проект собрал 200% но остался в минусе?
- Работа в Excel: составление реалистичного бюджета

3. Психология донора: как продать идею

- Анализ 3 кейсов с неочевидными вознаграждениями
- Мастер-класс: "Эмоциональные триггеры в текстах"
- Деловая игра: "Убеди скептика за 60 секунд"

4. Юридический ликбез

- Разбор договоров с backers (на примере Planeta.ru)
- Кейс-стади: "Как автор проекта попал в суд"
- Составление чек-листа "Как избежать проблем"

5. Маркетинг-бой

- Командное соревнование: продвижение одного проекта
- Инструменты: таргет, крауд-маркетплейсы, тизеры
- Разбор реальной статистики по конверсиям

6. Антикризисный менеджмент

- Симуляция: "Задержка производства - что писать backers?"
- Анализ провальных кейсов (Coolest Cooler и аналоги)
- Разработка плана Б для гипотетических сбоев

7. Международные стратегии

- Культурные особенности сбора в США, ЕС и Азии
- Практикум: адаптация проекта для глобального рынка
- Разбор успешных локализаций (например, Pebble Time)

8. Альтернативные модели

- Краудфандинг vs. краудинвестинг
- Работа с кейсом: "Когда equity лучше rewards?"
- Расчет ROI для разных моделей

9. Digital-инструменты

- Обзор сервисов: Thunderclap, BackerKit, Crowdcreate
- Практикум: настройка таргетированной рекламы
- Анализ эффективности через Google Analytics

10. Итоговый питчинг

- Защита студенческих проектов перед "инвесторами"
- Критерии оценки: реалистичность, креативность, проработка рисков
- Обратная связь от экспертов (приглашенных практиков)

Особенности формата:

1. Каждый семинар включает:

- Теоретический разбор (20-30 мин)
- Практическое задание (индивидуальное/групповое)
- Интерактивный элемент (игры, голосования, разборы)

2. Сквозные проекты:

- Студенты развивают собственный проект в течение курса
- Получают поэтапную обратную связь

3. Геймификация:

- Рейтинговая система баллов за активность
- "Валюта семинара" для обмена на бонусы

8.3. Методические рекомендации по подготовке письменных работ (курсовых, контрольных, рефератов, конспектов и т.п.)⁵

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя такие виды и формы как: подготовка к дискуссии, конспектирование изучаемой литературы, аналитический обзор новой литературы по изучаемой теме, подготовка к практическому занятию, подготовка к дискуссии, написание эссе.

⁵ В раздел включаются требования к подготовке, содержанию, и оформлению письменных работ, предусмотренных учебным планом или рабочей программой (курсовая работа, эссе, реферат, доклад и т.п.). При наличии кафедральных или факультетских рекомендаций по подготовке письменных работ раздел включается в РПД по усмотрению преподавателя - составителя. Если письменная работа не предусмотрена, раздел не включается.

В ходе лекционных занятий следует вести конспектирование учебного материала. Обращать внимание на категории, формулировки, раскрывающие содержание тех или иных явлений и процессов, научные выводы и практические рекомендации, положительный опыт в ораторском искусстве.

Желательно оставить в рабочих конспектах поля, на которых делать пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений. Следует дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы, рекомендованной преподавателем и предусмотренной учебной программой. В ходе подготовки к семинарам изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, новыми публикациями в периодических изданиях: журналах, газетах и т.д.

Подготовить тезисы для выступлений по всем вопросам, выносимым на семинар. Готовясь к докладу или реферативному сообщению, обращаться за методической помощью к преподавателю. Составить план-конспект своего выступления.

Практические занятия позволяют развивать у студентов творческое теоретическое мышление, умение самостоятельно изучать литературу, анализировать практику; учат четко формулировать мысль, вести дискуссию, то есть имеют исключительно важное значение в развитии самостоятельного мышления.

Необходимо помнить, что на лекции обычно рассматривается не весь материал, а только его часть. Остальная его часть восполняется в процессе самостоятельной работы. В связи с этим работа с рекомендованной литературой обязательна.

Особое внимание при этом необходимо обратить на содержание основных положений и выводов, объяснение явлений и фактов, уяснение практического приложения рассматриваемых теоретических вопросов. В процессе этой работы студент должен стремиться понять и запомнить основные положения рассматриваемого материала, примеры, поясняющие его, а также разобраться в иллюстративном материале. Заканчивать подготовку следует составлением плана (конспекта) по изучаемому материалу (вопросу). Это позволяет составить концентрированное, сжатое представление по изучаемым вопросам. В процессе подготовки к занятиям рекомендуется взаимное обсуждение материала, во время которого закрепляются знания, а также приобретает практика в изложении и разъяснении полученных знаний, развивается речь.

При необходимости следует обращаться за консультацией к преподавателю. Идя на консультацию, необходимо хорошо продумать вопросы, которые требуют разъяснения.

Записи имеют первостепенное значение для самостоятельной работы студентов. Они помогают понять построение изучаемого материала, выделить основные положения, проследить их логику и тем самым проникнуть в творческую лабораторию автора. Ведение записей способствует превращению чтения в активный процесс, мобилизует, наряду со зрительной, и моторную память. Следует помнить: у студента, систематически ведущего записи, создается свой индивидуальный фонд подсобных материалов для быстрого повторения прочитанного, для мобилизации накопленных знаний.

Результаты конспектирования могут быть представлены в различных формах:

План – это схема прочитанного материала, краткий (или подробный) перечень вопросов, отражающих структуру и последовательность материала. Подробно составленный план вполне заменяет конспект.

Требования к компьютерной презентации:

Компьютерная презентация – это электронный мультимедийный документ, который создают и используют для подачи информации широкой аудитории в наглядном и лаконичном виде.

Презентация оформляется по определенной структуре:

- титульный лист с входными данными;
- текст хорошо написан и сформированные идеи ясно изложены и структурированы в презентации;

- слайды представлены в логической последовательности;
- список источников информации.

Требования к конспекту:

Конспект – это систематическая, логически связанная запись, объединяющая план, выписки, тезисы или, по крайней мере, два из этих типов записи. Исходя из определения, выписки с отдельными пунктами плана, если в целом они не отражают логики произведения, если между отдельными частями записи нет смысловой связи, – это не конспект.

В отличие от тезисов и выписок, конспекты при обязательной краткости содержат не только основные положения и выводы, но и факты, и доказательства, и примеры, и иллюстрации. Поэтому то, что в начале кажется второстепенным, может со временем оказаться ценным и нужным. С другой стороны, утверждение, не подкрепленное фактом или примером, не будет убедительным и трудно запоминается.

Типы конспектов:

- Плановый.
- Текстуальный.
- Свободный.
- Тематический.

Краткая характеристика типов конспектов:

1. Плановый конспект: являясь сжатым, в форме плана, пересказом прочитанного, этот конспект – один из наиболее ценных, помогает лучше усвоить материал еще в процессе его изучения. Он учит последовательно и четко излагать свои мысли, работать над книгой, обобщая содержание ее в формулировках плана. Такой конспект краток, прост и ясен по своей форме. Это делает его незаменимым пособием при быстрой подготовке доклада, выступления. Недостаток: по прошествии времени с момента написания трудно восстановить в памяти содержание источника.
2. Текстуальный конспект – это конспект, созданный в основном из отрывков подлинника – цитат. Это прекрасный источник дословных высказываний автора и приводимых им фактов. Текстуальный конспект используется длительное время. Недостаток: не активизирует резко внимание и память.
3. Свободный конспект представляет собой сочетание выписок, цитат, иногда тезисов, часть его текста может быть снабжена планом. Это наиболее полноценный вид конспекта.
4. Тематический конспект дает более или менее исчерпывающий ответ на поставленный вопрос темы. Составление тематического конспекта учит работать над темой, всесторонне обдумывая ее, анализируя различные точки зрения на один и тот же вопрос. Таким образом, этот конспект облегчает работу над темой при условии использования нескольких источников.

Как составить конспект:

- прочитайте текст учебника;
- определите в тексте главное содержание, основные идеи, понятия, закономерности, формулы и т.д.;
- выделите взаимосвязи;
- основное содержание каждого смыслового компонента законспектируйте в виде кодированной информации после наименования темы в тетради;
- прочтите еще раз текст и проверьте полноту выписанных идей;
- сформулируйте не менее трех вопросов разного уровня сложности, запишите вопросы в тетрадь;
- каждому вопросу определите значок степени сложности и найдите возможный ответ;
- внимательно прочитайте материал;
- определите основные смысловые части учебной информации по плану общей схемы;
- определите центральную часть О.К., т.е. его «ассоциативный узел» в виде систематического класса и его особенностей;

- определите цель составления конспекта.

Читая изучаемый материал в первый раз, подразделяйте его на основные смысловые части, выделяйте главные мысли, выводы.

Если составляется план-конспект, сформулируйте его пункты и определите, что именно следует включить в план-конспект для раскрытия каждого из них.

Наиболее существенные положения изучаемого материала (тезисы) последовательно и кратко излагайте своими словами или приводите в виде цитат.

В конспект включаются не только основные положения, но и обосновывающие их выводы, конкретные факты и примеры (без подробного описания).

Составляя конспект, можно отдельные слова и целые предложения писать сокращенно, выписывать только ключевые слова, вместо цитирования делать лишь ссылки на страницы конспектируемой работы, применять условные обозначения.

Чтобы форма конспекта как можно более наглядно отражала его содержание, располагайте абзацы "ступеньками" подобно пунктам и подпунктам плана, применяйте разнообразные способы подчеркивания, используйте карандаши и ручки разного цвета.

Используйте реферативный способ изложения (например: «Автор считает...», «раскрывает...»).

Собственные комментарии, вопросы, раздумья располагайте на полях.

9. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.

При изучении дисциплины обучающимися используются следующие информационные технологии:

-аудиовизуальное представление обучающимся с помощью компьютера содержания отдельных тем дисциплины на лекционных занятиях;

-предоставление обучающимся доступа к учебному плану, рабочей программе дисциплины в электронной форме, к электронно-библиотечной системе института, содержащей учебно-методические материалы по дисциплине в электронной форме, к информационным справочным системам, которые используются при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, посредством электронной информационно-образовательной среды института из любой точки, в которой имеется доступ к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»;

-фиксация хода образовательного процесса по дисциплине посредством электронной информационно-образовательной среды института;

-формирование электронного портфолио обучающегося по дисциплине посредством электронной информационно-образовательной среды института.

При осуществлении образовательного процесса по дисциплине используется следующее лицензионное программное обеспечение:

Word, Excel, Power Point;

Adobe Photoshop;

Adobe Premiere;

Power DVD;

Media Player Classic.

10. ОПИСАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Учебные занятия проводятся в аудиториях, оснащенных видеопроекционным оборудованием для презентаций, средствами звуковоспроизведения и экраном (видеопроектор; ноутбук; экран).

Аудитории для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с подключением к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду МГИК.

11. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов (при наличии)

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением, или могут быть заменены устным ответом;
 - обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс;
 - для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств;
 - письменные задания оформляются увеличенным шрифтом;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.
- для глухих и слабослышащих:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования;
 - письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме;
 - экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.
- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением;
 - письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением;
 - экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих:
 - в печатной форме увеличенным шрифтом;
 - в форме электронного документа;
 - в форме аудиофайла.
- для глухих и слабослышащих:
 - в печатной форме;
 - в форме электронного документа.
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

- в печатной форме;
- в форме электронного документа;
- в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих:
 - устройством для сканирования и чтения с камерой SARA CE;
 - дисплеем Брайля PAC Mate 20;
 - принтером Брайля EmBraille ViewPlus;
- для глухих и слабослышащих:
 - автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих;
 - акустический усилитель и колонки;
- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата:
 - передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1;
 - компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

Программа одобрена на заседании кафедры педагогической теории и практики социально-культурной деятельности 27.02.25, протокол № 8.

АННОТАЦИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Б1.О.23 «Краудфандинг»

направление подготовки 50.03.01 ИСКУССТВО И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ,
профиль арт-бизнес и управление в сфере культуры

Цели: сформировать у студентов комплексное понимание краудфандинга как инструмента привлечения финансирования, а также развить практические навыки создания, продвижения и управления краудфандинговыми кампаниями в различных сферах (стартапы, творческие проекты, социальные инициативы)

Задачи: обучить методике применения нормативно-правовых аспектов запуска проекта на краудфандинговой платформе, маркетинговым технологиям продвижения проекта, алгоритму размещения проекта на специализированной платформе.

Дисциплина Б1.О.23 «Краудфандинг» входит в состав Блока 1 «Дисциплины (модули)» и относится к обязательной части /части, формируемой участниками образовательных отношений ОПОП по направлению подготовки 50.03.01 ИСКУССТВО И ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ, профиль арт-бизнес и управление в сфере культуры.

Дисциплина Б1.О.23 «Краудфандинг» изучается в 5,6 семестре. Входные знания, умения и компетенции, необходимые для изучения данного курса, формируются в процессе изучения таких дисциплин, как: Б1.В.1.06 «Основы социально-культурного проектирования», Б1.О.25 «Арт-бизнес и управление в сфере культуры», Б1.О.14 «Экономика». В результате освоения дисциплины формируются знания, умения и навыки, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Б1.О.28 «Финансово-хозяйственная деятельность учреждений культуры», Б2.О.02.02(П) Проектная практика. Взаимосвязь курса с другими дисциплинами ООП способствует планомерному формированию необходимых компетенций и углубленной подготовке студентов к решению специальных практических профессиональных задач.

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций	Результаты обучения
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.1 Понимает базовые принципы функционирования экономики и экономического развития, цели и формы участия государства в экономике. УК-9.2 - Применяет методы личного экономического и финансового планирования для достижения текущих и долгосрочных финансовых целей, использует финансовые инструменты для управления личными	Знать: основные законы и закономерности функционирования экономики; основы экономической теории, необходимые для решения профессиональных и социальных задач. Уметь: применять экономические знания при выполнении практических задач; принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности. Владеть: способностью использовать основные положения и методы экономических наук при решении социальных и профессиональных задач

	<p>Финансами (личным бюджетом), контролирует собственные Экономические и финансовые риски.</p>	
<p><i>ПК 1 Готов к реализации технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</i></p>	<p>ПК 1.1. Демонстрирует знания терминологии, направлений, школ, современных тенденций менеджмента и позиции российской управленческой мысли</p> <p>ПК-1.2. Использует знания технологий менеджмента, умения по применению таковых на практике и владеет данными технологиями в сфере культуры и искусства</p> <p>ПК-1.3. Знает маркетинг и особенности ценообразования в сфере культуры и искусства</p> <p>ПК-1.4. Владеет методами принятия стратегических, тактических и оперативных решений в управлении деятельностью организаций (предприятий) культуры и искусства</p> <p>ПК-1.5. Проводит стратегический анализ макро- и микросреды организации (предприятия), владеет навыками оценки ее конкурентоспособности и формирования компетенций</p>	<p>Знать: базовые положения технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства.</p> <p>Уметь: ориентироваться в базовых положениях технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства; распознавать и свободно применять технологии менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства.</p> <p>Владеть: применением на практике новых знаний и умений, приобретенных с помощью технологий менеджмента и маркетинга в сфере культуры и искусства</p>
<p><i>ПК-4 Способен осуществлять продвижение и</i></p>	<p>ПК 4.1. - Осуществляет исследование рынка и продвигает проекты в</p>	<p>Знать: базовые категории рынка и рыночных отношений, состояние мировой и российской индустрии культуры и</p>

<p><i>реализацию проектов в сфере культуры и арт-бизнеса</i></p>	<p>сфере культуры и арт-бизнеса ПК 4.2.- Организует продажи продукции искусства и культуры.</p>	<p>искусства, современные виды рекламы и PR технологий, технологии бренд менеджмента, технологии планирования, организации и бюджетирования рекламной и PR кампании по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса; основы обращения художественных и культурных ценностей, условия товарного обращения произведений искусства на аукционе, в галерее, на выставке, в коллекции, в мастерской и др., технологии продаж произведений культуры и искусства. Уметь: осуществлять анализ развития рынка и прогноз цен и рейтингов художников и ценностей искусства и культуры, планировать мероприятия по продвижению проектов в сфере культуры и арт-бизнеса , условия и смету расходов на их проведение, оценивать экономическую и психологическую эффективность рекламных мероприятий; устанавливать и развивать отношения с партнерами, с учреждениями, галереями и представителями бизнеса для расширения возможностей и ресурсов, готовить произведения искусства и культуры и документацию для товарного обращения. Владеть: навыками продвижения проектов в сфере культуры и арт-бизнеса, согласования содержательных и организационных вопросов сделки, умением устанавливать отношения с клиентами и партнерами, технологиями продаж произведений искусства и культуры.</p>
--	---	---

По дисциплине предусмотрена промежуточная аттестация в форме *экзамена*.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 8 зачетных единиц.