Київський національний університет театру, кіно і телебачення
імені І. К. Карпенка-Карого

Факультет театрального мистецтва

Кафедра **Організації театральної справи імені І. Д. Безгіна**

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи
_____ Інга ЧХАТАРАШВІЛІ-ПЕТРАШ
« 31 » 08 2026 рік

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТЕХНОЛОГІЯ РОБОТИ З ІНВЕСТОРАМИ ПРИ СТВОРЕННІ ТВОРЧОГО ПРОЕКТУ

рівень вищої освіти другий (магістерський)

галузь знань В – Культура, мистецтво та гуманітарні науки

спеціальність В6 – Перформативні мистецтва

спеціалізація В6.01 – Сценічне мистецтво

освітня програма Продюсерство в сценічному мистецтві

Київ – 2026

Розробники:
Которобай Станіслав Васильович, кандидат юридичних наук, заслужений економіст України, доцент, кафедра організації театральної справи імені І. Д. Безгіна.

Викладачі:
Которобай Станіслав Васильович, кандидат юридичних наук, заслужений економіст України, доцент, кафедра організації театральної справи імені І. Д. Безгіна.

РПНД розглянуто і затверджено на засіданні кафедри
Організації театральної справи імені І. Д. Безгіна

Протокол від 27.08.2026 №~~9~~
Завідувач кафедри _____ *Олексій БЕЗГІН*
(підпис)

РПНД погоджено з гарантом освітньої-професійної програми «Продюсерство в сценічному мистецтві».

Доцент,
заслужений працівник культури України _____ *Василь БІЛАН*
(підпис)

28.08.2026

Пролонговано:
на 20__/20___н.р.,
Завідувач кафедри _____(_____), протокол від ___.___.20__ №___
(підпис) (ПІ)
на 20__/20___н.р.,
Завідувач кафедри _____(_____), протокол від ___.___.20__ №___
(підпис) (ПІ)
на 20__/20___н.р.,
Завідувач кафедри _____(_____), протокол від ___.___.20__ №___
(підпис) (ПІ)
на 20__/20___н.р.,
Завідувач кафедри _____(_____), протокол від ___.___.20__ №___
(підпис) (ПІ)

© КНУТКІТ імені І. К. Карпенка-Карого

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Форма навчання	
	денна	
Характеристика навчальної дисципліни	***Вибіркова***	
Курс	**1-2**	
Семестр	**2**	3
Кількість кредитів -	3	3
Загальний обсяг годин -	90	90
Розподіл годин за видами аудиторних занять та самостійної роботи	Лекційні	
	-	-
	Семінарські	
	-	-
	Практичні	
	24	24
	Індивідуальні	
	-	-
	Лабораторні	
	-	-
	Самостійна робота	
	66	66
Вид підсумкового контролю	*залік*	*залік*

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета- поглиблення знань з пошуку механізмів забезпечення фінансовими та іншими матеріальними ресурсами творчих проєктів, фінансової підтримки продюсерської діяльності, оволодіння методологією роботи з інвесторами, формування уміння використовувати теоретичні знання у практичній діяльності.

Завдання - посилення обізнаності з поняттями інвестиції, інвестори. Методи залучення інвестицій, роботи з інвесторами на різних етапах створення мистецького проєкту, аналітичної підготовки студентів, надання їм необхідних теоретичних знань і практичних навичок у фінансовій підтримці підготовки та реалізації мистецьких творів (результатів проєктів).

Передумови для вивчення *(за наявності)* - Міждисциплінарні зв'язки: Правові аспекти в продюсуванні. Продюсерська діяльність у сценічному мистецтві. Економічні аспекти та фінансове забезпечення продюсерської діяльності. Зарубіжний досвід продюсування творчих проектів. Підготовка кваліфікаційної роботи. Особливості продюсерської діяльності в музично-концертній сфері. Особливості продюсерської діяльності в шоу-бізнесі.

Технологія роботи з інвесторами при створенні творчого проекту / Матеріальна підтримка культурних проектів. Кіно-телепроцес і продюсерство / Особливості продюсерства в аудіовізуальному мистецтві та виробництві.

Очікувані результати навчання (ПР) за дисципліною:

ПРН04. Використовувати оптимальні дані для прийняття рішень у сфері перформативних мистецтв, аналізувати та оцінювати їх за допомогою сучасних методів та засобів роботи з даними.

ПРН05. Ініціювати, розробляти, ресурсно забезпечувати, реалізовувати, просувати та оцінювати проєкти створення, презентації, дистрибуції й комерціалізації творів перформативних мистецтв.

ПРН06. Аналізувати художню концепцію сценічного твору, визначати її культурну цінність, цільову аудиторію, ресурсні потреби та потенціал реалізації.

ПРН07. Формувати продюсерську концепцію сценічного проєкту та узгоджувати художні, технологічні, організаційні, фінансові й комунікаційні складові його реалізації.

ПРН08. Координувати взаємодію творчих, технічних, адміністративних, фінансових і комунікаційних підрозділів у процесі виробництва сценічного твору.

ПРН09. Організовувати ефективну роботу колективу, спрямовану на досягнення визначених цілей з урахуванням економічних, ресурсних, комунікаційних, правових та етичних аспектів.

ПРН10. Виявляти та вирішувати проблеми у творчо-виробничій діяльності, аналізувати проблемні ситуації й приймати обґрунтовані рішення для їх розв'язання.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин між видами робіт											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		лекції	практичні	семінарські	індивідуальні	Самостійна робота		лекції	практичні	семінарські	індивідуальні	Самостійна робота
Тема 1. Поняття інвестор, інвестиції.	7	-	2		-	5	8,5	-	1	-	-	12
Тема 2. Цілі та принципи роботи з інвесторами.	7	-	2		-	5	8,5	-		-	-	12
Тема 3.Спільна мета інвестора та продюсера.	7	-	2	-	-	5	9,5	-	1	-	-	12
Тема 4. Як обрати інвестора?	7	-	2	-	-	5	9	-		-	-	12
Тема 5. Етапи роботи з інвесторами.	12	-	2	-	-	10	9,5	-	1		-	12
Тема 6. Підготовка інвестиційного проєкту.	7	-	2	-	-	5		-	1,5			12
Тема 7. Бізнес – план, як основа роботи з інвесторами.	7	-	2	-	-	5	10	-	1,5		-	10
Тема 8. Методи комунікації з інвесторами	14	-	4	-	-	10	10	-	1,5		-	10
Тема 9. Співпраця з інвесторами та звітування перед ними.	10	-	4	-	-	6	9,5	-	1,5		-	10
Тема 10. Реалізація творчого прєкту та інформування інвесторів.	12	-	2	-	-	10	15	-	1,5		-	10
Тема 11. Оцінка ризиків при плануванні творчого проекту.	17	-	5			12	-	-	1,5		-	10
Тема 12. Помилки при презентації проекту.	17	-	5			12	-	-	1,5		-	10
Тема 13. Залучення інвестицій	17	-	5			12	-	-	1,5		-	10
Тема 14. Співпраця з інвесторами та звітування перед ними.	17	-	5			12	-	-	1,5		-	10
Тема 15. Реалізація творчого проєкту та інформування інвесторів.	22	-	4			18	-	-	1,5		-	10
Усього годин	180	0	48		-	132	180	-	18		-	162

4. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Поняття «інвестор», «інвестиції».

Мета заняття: сформувати розуміння сутності інвестицій, функцій інвестора та особливостей інвестування у сферу перформативного мистецтва.

Основні питання для опрацювання:

1. Поняття інвестицій та їхня роль у розвитку творчих індустрій.
2. Інвестор як учасник створення та реалізації творчого проєкту.
3. Види інвестицій: фінансові, матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси.
4. Особливості інвестування в театральні постановки, мюзикли, фестивалі, концертні програми та незалежні сценічні проєкти.
5. Відмінності між інвестиціями, спонсорством, меценатством, грантовим фінансуванням і благодійністю.
6. Очікувана дохідність, суспільна цінність та ризики інвестицій у культуру.

Практичні завдання:

- Скласти порівняльну таблицю «Інвестор, спонсор, меценат, грантодавець».
- Проаналізувати три приклади фінансування сценічних проєктів і визначити роль кожного джерела коштів.
- Розробити короткий опис творчого проєкту та визначити його потенційні інвестиційні потреби.

Ключові слова: інвестиції, інвестор, капітал, інвестиційний ресурс, творчий проєкт, сценічне мистецтво, дохідність, спонсорство, меценатство, грант, благодійність.

Рекомендована література: [7], [8], [9], [10], [11], 12, 14, 15.

Тема 2. Цілі та принципи роботи з інвесторами.

Мета заняття: визначити стратегічні цілі співпраці продюсера з інвестором і засвоїти принципи побудови довгострокових партнерських відносин.

Основні питання для опрацювання:

1. Стратегічні й тактичні цілі залучення інвестицій у творчий проєкт.
2. Принципи взаємовигідності, прозорості, відповідальності та довіри.
3. Узгодження фінансових інтересів інвестора з художньою концепцією проєкту.
4. Права, обов'язки та межі відповідальності сторін.
5. Етичні засади взаємодії продюсера з інвестором.
6. Критерії оцінювання ефективності партнерства.

Практичні завдання:

• Розробити перелік із 8–10 принципів співпраці продюсера з інвестором.

• Проаналізувати ситуацію, у якій інвестор наполягає на зміні художньої концепції постановки.

• Скласти матрицю інтересів сторін: «Продюсер — інвестор — творча команда — глядач».

Ключові слова: стратегія, партнерство, взаємовигідність, довіра, прозорість, відповідальність, етика, переговори, очікування інвестора, ефективність співпраці.

Рекомендована література: [1], [2], [5], [8], [9], 12, 16.

Тема 3. Спільна мета інвестора та продюсера.

Мета заняття: навчити здобувачів освіти визначати спільні інтереси інвестора й продюсера та формувати узгоджену модель реалізації творчого проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Функції продюсера у формуванні інвестиційної стратегії.
2. Мотивація інвестора: фінансова, репутаційна, соціальна та культурна.
3. Формування спільного бачення творчого проєкту.
4. Узгодження художніх, організаційних і фінансових цілей.
5. Визначення очікуваних результатів і показників ефективності.
6. Управління конфліктами інтересів між творчою командою та інвестором.

Практичні завдання:

• Розробити карту інтересів продюсера та потенційного інвестора для конкретної театральної постановки.

• Сформулювати спільну мету проєкту, три стратегічні завдання та п'ять вимірюваних результатів.

• Провести рольову гру «Продюсер презентує проєкт потенційному інвестору».

Ключові слова: спільна мета, мотивація, інтереси сторін, ціннісна пропозиція, стратегічне партнерство, KPI, конфлікт інтересів, художній результат, фінансова ефективність.

Рекомендована література: [8], [5], [9], [10], [12], 15.

Тема 4. Як обрати інвестора?

Мета заняття: сформувати навички пошуку, оцінювання та вибору потенційних інвесторів з урахуванням специфіки творчого проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Критерії вибору інвестора для сценічного проєкту.
2. Фінансові можливості, репутація та інвестиційний досвід потенційного партнера.
3. Відповідність цілей інвестора художній концепції та стратегії продюсера.
4. Перевірка ділової репутації та оцінювання доброчесності інвестора.
5. Формування бази потенційних інвесторів.
6. Оцінювання очікувань інвестора щодо прибутковості, контролю та участі в управлінні.
7. Ознаки ненадійної інвестиційної пропозиції.

Практичні завдання:

- Скласти профіль бажаного інвестора для театрального фестивалю, незалежної постановки або музичного шоу.
- Розробити критерії оцінювання трьох умовних інвесторів за п'ятибальною шкалою.
- Обґрунтувати вибір одного партнера та визначити потенційні ризики співпраці з ним.

Ключові слова: пошук інвестора, профіль інвестора, інвестиційна привабливість, репутаційний аналіз, відповідність інтересів, ділова доброчесність, критерії відбору, партнерський потенціал.

Рекомендована література: [1], [2], [4], [6], [7].

Тема 5. Етапи роботи з інвесторами

Мета заняття: засвоїти послідовність організації взаємодії з інвестором — від первинного пошуку до завершення проєкту та підбиття підсумків співпраці.

Основні питання для опрацювання:

1. Підготовчий етап: визначення потреб у фінансуванні та формування інвестиційної пропозиції.
2. Пошук і попередній відбір інвесторів.
3. Встановлення першого контакту та презентація проєкту.
4. Переговори щодо умов співпраці.
5. Узгодження фінансових, організаційних і правових аспектів.
6. Укладання договору та залучення коштів.

7. Контроль використання інвестицій, звітування та оцінювання результатів.

8. Завершення співпраці та формування перспектив подальшого партнерства.

Практичні завдання:

- Розробити покрокову схему взаємодії продюсера з інвестором.
- Підготувати календарний план роботи з потенційним інвестором на три місяці.
- Визначити документи, які необхідно підготувати на кожному етапі.
- Скласти перелік контрольних точок для моніторингу виконання домовленостей.

Ключові слова: інвестиційний цикл, пошук партнера, первинний контакт, переговори, перевірка контрагента, договір, контроль, звітність, оцінювання результатів.

Рекомендована література: [1], [2], [5], [6], [8].

Тема 6. Підготовка інвестиційного проєкту

Мета заняття: сформувати вміння розробляти структуровану інвестиційну пропозицію, що поєднує художню концепцію, організаційний план і фінансове обґрунтування сценічного проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Поняття та структура інвестиційного проєкту.
2. Формулювання ідеї, місії, мети та завдань творчого проєкту.
3. Визначення цільової аудиторії та потенційного попиту.
4. Виробничий план: команда, майданчик, обладнання, репетиції, прем'єра та прокат.
5. Розрахунок потреби в інвестиціях.
6. Планування доходів і витрат.
7. Очікувані результати та критерії оцінювання успішності.
8. Підготовка презентаційних матеріалів для інвестора.

Практичні завдання:

- Розробити паспорт інвестиційного проєкту сценічної постановки.
- Скласти попередній бюджет із розподілом витрат на підготовку, виробництво, просування та покази.
- Визначити обсяг необхідного фінансування та запропонувати можливі джерела його покриття.
- **Підготувати коротку інвестиційну пропозицію на 1–2 сторінки.**

Ключові слова: інвестиційний проєкт, концепція, мета, цільова аудиторія, виробничий план, бюджет, кошторис, інвестиційна пропозиція, очікувані результати, показники ефективності.

Рекомендована література: [1], [3], [4], [8], [10], [11], 12.

Тема 7. Бізнес-план як основа роботи з інвесторами

Мета заняття: сформувати вміння розробляти бізнес-план творчого проєкту як інструмент обґрунтування інвестиційної потреби, прогнозування результатів і прийняття управлінських рішень.

Основні питання для опрацювання:

1. Призначення та структура бізнес-плану творчого проєкту.
2. Резюме проєкту та його інвестиційна привабливість.
3. Аналіз ринку сценічного мистецтва й цільової аудиторії.
4. Організаційний і виробничий плани.
5. Маркетингова стратегія та канали продажу квитків.
6. Формування бюджету й прогнозування доходів і витрат.
7. Точка беззбитковості та сценарне фінансове планування.
8. Показники оцінювання фінансової ефективності.
9. Презентація бізнес-плану потенційному інвестору.

Практичні завдання:

- Розробити структуру бізнес-плану для театральної постановки або концертного проєкту.
- Розрахувати прогнозовані доходи від продажу квитків за різних рівнів заповнюваності залу.
- Визначити точку беззбитковості проєкту на основі умовних даних.
- Підготувати фінансове резюме для потенційного інвестора.

Ключові слова: бізнес-план, фінансове прогнозування, бюджет, доходи, витрати, грошовий потік, точка беззбитковості, рентабельність, окупність, фінансова модель.

Рекомендована література: [11], [12], [16], [8].

Тема 8. Методи комунікації з інвесторами

Мета заняття: сформувати професійні комунікаційні навички для встановлення контактів, проведення переговорів і підтримання довгострокових відносин з інвесторами.

Основні питання для опрацювання:

1. Ділова комунікація продюсера з потенційним інвестором.
2. Підготовка до зустрічі та визначення мети переговорів.
3. Електронне листування, телефонні розмови, особисті зустрічі й онлайн-презентації.
4. Аргументація інвестиційної пропозиції.
5. Техніки активного слухання та роботи із запереченнями.
6. Узгодження інтересів і пошук компромісів.
7. Діловий етикет, конфіденційність і документування домовленостей.
8. Міжкультурна комунікація в міжнародних творчих проєктах.

Практичні завдання:

- Написати діловий лист потенційному інвестору з пропозицією зустрічі.
- Підготувати сценарій першої переговорної зустрічі.
- Провести рольову гру «Інвестор сумнівається у фінансовій доцільності проєкту».
- Розробити план комунікації з інвестором на різних етапах підготовки та реалізації проєкту.

Ключові слова: ділова комунікація, переговори, аргументація, активне слухання, заперечення, переконання, діловий етикет, зворотний зв'язок, міжкультурна комунікація.

Рекомендована література: [8], [9], [10], [12].

Тема 9. Співпраця з інвесторами та звітування перед ними

Мета заняття: навчити здобувачів освіти організовувати системну взаємодію з інвесторами, контролювати виконання домовленостей і забезпечувати прозорість використання фінансових ресурсів.

Основні питання для опрацювання:

1. Організація співпраці після залучення інвестицій.
2. Розподіл функцій і відповідальності між сторонами.
3. Контроль виконання бюджету та календарного плану.
4. Види звітності: фінансова, управлінська, виробнича та комунікаційна.
5. Періодичність і формат інформування інвестора.
6. Документальне підтвердження витрат.
7. Порядок погодження змін до бюджету та плану реалізації.
8. Прозорість, довіра та управління очікуваннями.
9. Оцінювання результатів і підготовка підсумкового звіту.

Практичні завдання:

- Розробити шаблон проміжного звіту про використання інвестицій.

• Підготувати зразок звіту про виконання календарного плану постановки.

• Скласти графік звітування перед інвестором.

• Розглянути ситуацію перевищення бюджету та підготувати обґрунтоване повідомлення інвестору з пропозиціями щодо подальших дій.

Ключові слова: звітність, фінансовий контроль, управлінська звітність, цільове використання коштів, моніторинг, контроль бюджету, прозорість, відповідальність, довіра, коригувальні заходи.

Рекомендована література: [1], [2], [8], [9], [10], 12.

Тема 10. Реалізація творчого проєкту та інформування інвесторів

Мета заняття: сформувати комплексне розуміння процесу реалізації творчого проєкту та принципів системного інформування інвестора від початку виробництва до завершення проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Організація реалізації творчого проєкту відповідно до затвердженого плану.
2. Координація творчої команди, підрядників, партнерів і майданчиків.
3. Контроль строків, бюджету, якості та очікуваних результатів.
4. Інформування інвестора про ключові етапи: підготовку, репетиції, прем'єру, прокат і завершення.
5. Оперативне повідомлення про відхилення від плану.
6. Оцінювання фінансових, творчих, аудиторних і репутаційних результатів.
7. Підготовка підсумкового звіту та презентація результатів інвестору.
8. Підбиття підсумків співпраці й формування пропозицій щодо майбутніх проєктів.

Практичні завдання:

• Розробити календар реалізації творчого проєкту з контрольними точками для інвестора.

• Скласти план інформування інвестора на всіх етапах виробництва.

• Підготувати короткий звіт після прем'єри, що містить інформацію про бюджет, відвідуваність, продаж квитків і виконання плану.

• Розробити презентацію результатів проєкту для потенційного повторного інвестування.

• Сформулювати рекомендації щодо вдосконалення співпраці з інвесторами в майбутньому.

Ключові слова: реалізація проєкту, продюсерський контроль, календарний план, контрольні точки, моніторинг, звіт про результати, аудиторія, фінансові показники, оцінювання ефективності, повторне інвестування.

Рекомендована література: [8], [9], [10], [14].

Тема 11. Оцінка ризиків при плануванні творчого проєкту

Мета заняття: сформувати навички виявлення, аналізу та управління ризиками, які можуть вплинути на бюджет, строки, художній результат і фінансову ефективність сценічного проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Поняття ризику в продюсуванні сценічного мистецтва.
2. Фінансові, організаційні, ринкові, правові, технічні та репутаційні ризики.
3. Зміни попиту, коливання витрат і непередбачувані обставини.
4. Якісне й кількісне оцінювання ризиків.
5. Матриця ймовірності та наслідків.
6. Резервний бюджет і план дій на випадок непередбачуваних ситуацій.
7. Розподіл ризиків між продюсером, інвестором та іншими партнерами.
8. Комунікація щодо ризиків і змін плану.

Практичні завдання:

- Скласти реєстр щонайменше десяти ризиків для театрального проєкту.
- Побудувати матрицю ризиків за ймовірністю та масштабом наслідків.
- Запропонувати заходи запобігання для п'яти найсуттєвіших ризиків.
- Розробити сценарії реалізації проєкту за оптимістичного, базового та песимістичного прогнозу.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, імовірність, наслідки, реєстр ризиків, матриця ризиків, резервний бюджет, сценарне планування, антикризове управління.

Рекомендована література: [2], [4], [5], [6], 8.

Тема 12. Помилки при презентації проєкту

Мета заняття: сформувати навички підготовки переконливої презентації творчого проєкту для інвестора та навчити уникати типових комунікаційних і фінансових помилок.

Основні питання для опрацювання:

1. Структура презентації інвестиційної пропозиції.
2. Особливості презентації творчої ідеї бізнес-аудиторії.
3. Визначення проблеми, цільової аудиторії та унікальності проєкту.
4. Обґрунтування бюджету, потреби у фінансуванні й очікуваних результатів.
5. Типові помилки: нечітка концепція, відсутність дослідження ринку, нереалістичні прогнози та невизначеність щодо повернення інвестицій.
6. Візуальне оформлення презентації та використання доказових даних.
7. Відповіді на складні запитання інвестора.
8. Поняття короткої презентації проєкту — elevator pitch.

Практичні завдання:

- Підготувати презентацію творчого проєкту на 7–10 слайдів.
- Створити усний пітч тривалістю до трьох хвилин.
- Проаналізувати приклад невдалої презентації та визначити щонайменше п'ять помилок.
- Провести тренувальну презентацію з подальшим обговоренням запитань інвестора.

Ключові слова: пітч, презентація, інвестиційна пропозиція, аргументація, переконливість, візуалізація даних, фінансове обґрунтування, elevator pitch, зворотний зв'язок.

Рекомендована література: [5], [6], [8], [9], 10, 11, 12.

Тема 13. Залучення інвестицій

Мета заняття: ознайомити здобувачів освіти з основними джерелами інвестицій та методами залучення фінансових і нефінансових ресурсів для створення творчих проєктів.

Основні питання для опрацювання:

1. Джерела фінансування сценічних проєктів.
2. Приватні інвестори, бізнес-партнери, корпоративні фонди та культурні інституції.
3. Залучення коштів через партнерство, краудфандинг і попередній продаж квитків.
4. Публічні програми підтримки культури та міжнародні можливості фінансування.
5. Розроблення інвестиційної пропозиції.
6. Формування бюджету залучення інвестицій та оцінювання вартості ресурсів.
7. Диверсифікація джерел фінансування.

Практичні завдання:

- Скласти карту потенційних джерел фінансування обраного сценічного проєкту.
- Розробити план залучення інвестицій із зазначенням цільових партнерів, суми, строків і способів комунікації.
- Запропонувати модель змішаного фінансування театральної постановки з трьох або більше джерел.

Ключові слова: залучення інвестицій, джерела фінансування, приватний капітал, змішане фінансування, краудфандинг, партнерство, інвестиційна пропозиція, фінансова стратегія, диверсифікація.

Рекомендована література: [2], [8], [10], [11], [12], [14].

Тема 14. Співпраця з інвесторами та звітування перед ними

Мета заняття: навчити здобувачів освіти організовувати системну взаємодію з інвесторами, контролювати виконання домовленостей і забезпечувати прозорість використання фінансових ресурсів.

Основні питання для опрацювання:

1. Організація співпраці після залучення інвестицій.
2. Розподіл функцій і відповідальності між сторонами.
3. Контроль виконання бюджету та календарного плану.
4. Види звітності: фінансова, управлінська, виробнича та комунікаційна.
5. Періодичність і формат інформування інвестора.
6. Документальне підтвердження витрат.
7. Порядок погодження змін до бюджету та плану реалізації.
8. Прозорість, довіра та управління очікуваннями.
9. Оцінювання результатів і підготовка підсумкового звіту.

Практичні завдання:

- Розробити шаблон проміжного звіту про використання інвестицій.
- Підготувати зразок звіту про виконання календарного плану постановки.
- Скласти графік звітування перед інвестором.
- Розглянути ситуацію перевищення бюджету та підготувати обґрунтоване повідомлення інвестору з пропозиціями щодо подальших дій.

Ключові слова: звітність, фінансовий контроль, управлінська звітність, цільове використання коштів, моніторинг, контроль бюджету, прозорість, відповідальність, довіра, коригувальні заходи.

Рекомендована література: [5], [6], [8], [9], [10], 11.

Тема 15. Реалізація творчого проєкту та інформування інвесторів

Мета заняття: сформувати комплексне розуміння процесу реалізації творчого проєкту та принципів системного інформування інвестора від початку виробництва до завершення проєкту.

Основні питання для опрацювання:

1. Організація реалізації творчого проєкту відповідно до затвердженого плану.
2. Координація творчої команди, підрядників, партнерів і майданчиків.
3. Контроль строків, бюджету, якості та очікуваних результатів.
4. Інформування інвестора про ключові етапи: підготовку, репетиції, прем'єру, прокат і завершення.
5. Оперативне повідомлення про відхилення від плану.
6. Оцінювання фінансових, творчих, аудиторних і репутаційних результатів.
7. Підготовка підсумкового звіту та презентація результатів інвестору.
8. Підбиття підсумків співпраці й формування пропозицій щодо майбутніх проєктів.

Практичні завдання:

- Розробити календар реалізації творчого проєкту з контрольними точками для інвестора.
- Скласти план інформування інвестора на всіх етапах виробництва.
- Підготувати короткий звіт після прем'єри, що містить інформацію про бюджет, відвідуваність, продаж квитків і виконання плану.
- Розробити презентацію результатів проєкту для потенційного повторного інвестування.
- Сформулювати рекомендації щодо вдосконалення співпраці з інвесторами в майбутньому.

Ключові слова: реалізація проєкту, продюсерський контроль, календарний план, контрольні точки, моніторинг, звіт про результати, аудиторія, фінансові показники, оцінювання ефективності, повторне інвестування.

Рекомендована література: [8], [9], [10], [11], [12], [15].

5. Методи навчання

Під час навчального курсу застосовується роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань. На практичних заняттях вирішуються ситуаційні завдання, для проведення аналізу використовуються теоретичні та практичні напрацювання в питаннях розуміння цілей та інтересів потенційного інвестора, як ключ до ефективного залучення зовнішнього фінансування для творчого (мистецького) проекту, отриманні достатнього обсягу коштів, що дозволяє реалізувати проект та вийти на планові показники.

З іншого боку, довгострокові завдання у вигляді досягнення високої прибутковості інвестицій із прийнятним рівнем ризику.

Обговорюються методи оцінки галузевих інвесторів та спеціалізованих фондів та проведення комплексної та всебічної оцінки проекту, на підставі якої приймають рішення про залучення капіталу на тих чи інших умовах. Та етапів, що передують підписанню інвестиційної угоди та отримання фінансування.

6. Завдання для самостійної роботи та критерії оцінювання

Тема	Завдання	Форма подання	Максимальна кількість балів
1.	Поняття інвестор, інвестиції.	Письмова робота	3
2	Цілі та принципи роботи з інвесторами.	Письмова робота	3
3	Спільна мета інвестора та продюсера.	Письмова робота	3
4	Як обрати інвестора.	Письмова робота	3
5	Етапи роботи з інвесторами.	Письмова робота	3
6	Підготовка інвестиційного проєкту.	Письмова робота	3
7	Бізнес – план, як основа роботи з інвесторами.	Письмова робота	3
8	Методи комунікації з інвесторами	Письмова робота	3
9	Співпраця з інвесторами та звітування перед ними.	Письмова робота	3
10	Реалізація творчого проєкту та інформування інвесторів.	Письмова робота	3
11	Оцінка ризиків при плануванні творчого проекту.	Письмова робота	3
12	Помилки при презентації проекту.	Письмова робота	3
13	Залучення інвестицій	Письмова робота	3
14	Співпраця з інвесторами та звітування перед ними.	Письмова робота	3

15	Реалізація творчого проєкту та інформування інвесторів.	Письмова робота	3

Критерії оцінювання самостійної роботи:

Критерії оцінювання	Кількість балів
Здобувач повноцінно виконав завдання, вичерпно та грамотно оформив роботу, використовував актуальну інформацію та практичні випадки під час самостійної роботи; проявив творчий підхід до вирішення завдання, логіка чітко сприймається; влучно та доцільно використовує термінологію. Помилки відсутні.	19-20
Здобувач виконав завдання, однак допускає неточності при оформленні та вирішенні завдань самостійного опрацювання; Логіка у виконаних завдань присутня, рішення правильні, але бракує глибини або оригінальності.	14-18
Здобувач розуміє суть завдання, користується базовою термінологією з теми, допускає помилки чи грубі неточності в деталях; здобувачу складно дотримуватися логічної структури у виконанні завдань.	9-13
Здобувач не володіє матеріалом на базовому рівні, складно відтворити отримані опрацьовані знання; під час виконання завдання допускає істотні помилки; відповідь неструктурована;	1-8
Здобувач не виконав завдання для самостійного опрацювання	0

7. Форми проведення контролю та критерії оцінювання

Поточний контроль - опитування, дискусія, підготовка інвестиційного проєкту (письмово) та його презентація під час проведення практичних занять.

Критерії оцінювання при поточному контролі:

Критерії оцінювання	**Кількість балів**
Опитування	3
Участь у дискусії	4
Презентація проєкту	10

Підсумковий (семестровий) контроль: залік

8. Розподіл балів, які отримують студенти

__1,2_ курс / _2,3__ семестр:

За результатами поточного контролю та самостійна роботи															**Сума балів**
Т 1	**Т 2**	**Т 3**	**Т 4**	**Т 5**	**Т 6**	**Т 7**	**Т 8**	**Т 9**	**Т 10**	**Т 11**	**Т 12**	**Т 13**	**Т 14**	**Т 15**	
6	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**	**8**	**8**	**8**	**8**	**8**	**100**

Шкала відповідності оцінок

Оцінка за стобальною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	Значення оцінки	Рівень компетентності
90 – 100	**A**	**Відмінно** – відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з можливими незначними недоліками	Високий (творчий)
82 – 89	**B**	**Дуже добре** – достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок	Достатній (конструктивно-варіативний)
74 – 81	**C**	**Добре** – в цілому добрий рівень знань (умінь) з незначною кількістю помилок	
64 – 73	**D**	**Задовільно** – посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності	Середній (репродуктивний)
60 – 63	**E**	**Достатньо** – мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)	
35 – 59	**FX**	**Незадовільно з можливістю повторного складання** – незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання	Низький (рецептивно-продуктивний)
0 – 34	**F**	**Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням курсу** – досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни	

9. Рекомендована література

1. Філдінг Пол Дж. Як керувати проєктами. – Харків, Фабула, 220 с. – 240 с.

2. Довгань Л. Є. Управління проектами: підручник для студентів –магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» / Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.

3. Тріллєнберг В. Проектний менеджмент. Конспект лекцій і семінарів. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 95 с.

4. Данченко О. Б., Занора В. О. Проектний менеджмент: управління ризиками та змінами в процесах прийняття управлінських рішень :монографія / О. Б. Данченко, В. О. Занора. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А., 2019. – 278 с.

5. Про лідерство. 10 найкращих статей з Harvard Business Review ; Пер. з англ. О. Лобастової. — К. : Вид. група КМ-БУКС, 2018. — 216 с.

6. Schmidt T. Theatermanagement/ VS Verlag für Sozialwissenschaften |Springer Fachmedien Wiesbaden, 2012. – 185 S.

7. Завадський Й.С. Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Економічний Словник. -

К.: Кондор, 2006. - 360 с.

8. Гагоорт Г. Менеджмент мистецтва. Підприємницький стиль / переклад з англ. Богдан Шумилович. – Львів: Літопис, 2008. - 360 с.

9. Ленглі С. Театральний менеджмент і продюсерство. Американський досвід / С. Ленглі / переклад з англ. за ред. І. Д. Безгіна. — К. : Компас, 2000. – 640 с.

10. Тейлор К. Мистецтво під ключ. Менеджмент і маркетинг культури. – Київ: ArtHuss, 2021. - 228 с.

11. Посібник з фандрейзингу для бізнес-об'єднань: посібник / Бабій О.Я. – Київ: 2017 – 168 с.

12. Марченко О.В., Сушко Д.О. Методичні рекомендації щодо участі у грантових програмах та конкурсах/ Марченко О.В., Сушко Д.О. – Дніпро : ДДУВС, 2018. – 68 с.

13. Andrii Liagushchenko, Mykhailo Zakharevych, Stanislav Kotorobai, Olena Suslenska, Ievgen Stopin. Effect of Blended Learning on the Artistic Competence in Art Institutions of Ukraine. Journal of Curriculum and Teaching Vol. 15, No. 2, May 2026. DOI: https://doi.org/10.5430/jct.v15n2p50 SCOPUS

14. Качмар О., Зінків І., Которобай С. Інституційне управління культурними процесами в умовах воєнного стану та постконфліктного відновлення України // Актуальні питання гуманітарних наук. Вип. 99, том 1, 2026. С. 312-320.

15. Которобай С. В. The problem of the cultural crisis in today's information-digital society Стаття Web of Science Ph.D, Doctor of Philosophy, Docent, Department of Theater Organization, Faculty of Theater Arts, Kyiv National I. K. Karpenko-Karyi University of Theatre, Ukraine. Obukh, L.,Bannikova, K., Tsurkan, I., Khudiakova, A., & Kotorobai, S. / Volume 12 – Issue 63: 206– 213 /March, 2023 **Web of Siense**

16. Которобай С. В. Аналіз сучасних проблем публічного управління економікою крізь призму російської військової агресії проти України № 17 (2023): Академічні візії, 27.03.2023.

ДОПОМІЖНА:

1. Бутко М. Менеджмент інвестиційної діяльності, Центр навчальної літератури, 2018.

10.Інформаційні ресурси

1. www.portal.rada.gov.ua – Верховна Рада України;
2. www.kmu.gov.ua - Кабінет Міністрів України;
3. www.minfm.gov.ua - Міністерство фінансів України;
4. www.mkip.gov.ua. - Міністерство культури та інформаційної політики

5. www.tax.gov.ua – Державна податкова служба;
6. www.dasu.gov.ua – Державна аудиторська служба;
7. www. ucf.in.ua – Український культурний фонд;
8. www.ics.org.ua - Інститут конкурентного суспільства;
9. www.invest.delovoy.com -Інвестиційний експерт;
10. www.fas.com.ua - Фінансовий аналітик-сервіс.