

Дудорова Л.Ю., д.п.н., професор, Бондаренко Б.О., студент  
Київський національний університет технологій та дизайну

## **ФАНДРАЙЗИНГ ЯК ДОДАТКОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РЕСУРС РОЗВИТКУ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ ТА СПОРТУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ**

Фізична культура і спорт є найбільш універсальним способом фізичного і духовного оздоровлення нації, але їхні можливості не використовуються повною мірою. Це зумовлено багатьма чинниками, одним з яких є тривале фінансування сфери фізкультури і спорту за залишковим принципом. У цьому аспекті дуже актуальною є фандрайзингова діяльність, адже вона безпосередньо зорієнтована на пошук джерел забезпечення саме неприбуткових програм і проектів, за допомогою яких вирішуються дуже важливі соціальні проблеми.

Метою дослідження є аналіз організації та здійснення фандрайзингової діяльності, розгляд її особливостей, актуальності та шляхів застосування у сфері фізичної культури та спорту в умовах децентралізації влади.

Сьогодні не існує жодної сфери людської діяльності, не пов'язаної з фізичною культурою, оскільки фізична культура і спорт – загально визнані матеріальні та духовні цінності суспільства в цілому і кожної людини зокрема. Від розвитку фізичної культури та спорту виграють і держава, і підприємства, і громадяни. Використання фандрайзингу в практиці фінансування заходів у галузі фізичної культури і спорту дозволяє розширити коло зацікавлених осіб, залучити нових прихильників. Партнерами по фандрайзингу можуть бути компанії, приватні особи, фонди та інші некомерційні організації, органи місцевого самоврядування, державні органи.

Негативною особливістю фандрайзингу є нерегулярність надходження коштів.

Джерела фінансування розвитку фізичної культури і спорту можна поділити на дві групи: 1) власні кошти ініціатора заходів у сфері фізичної культури і спорту (кошти бюджетів усіх рівнів влади, некомерційних організацій, власні кошти приватних підприємств або окремих громадян); 2) кошти партнерів (фандрайзинг).

Важливо визначитися, в якій якості будуть залучатися партнери по фандрайзингу: донор, меценат, фінансовий спонсор, спонсор на умовах бартеру, інвестор, організація, що дає грант.

Донори – це організації, в місії яких передбачено надання безповоротної фінансової, технічної допомоги на конкурсній підставі. У даному випадку важливо оперативно відстежувати конкурсні пропозиції, ретельно вивчати конкурсну інформацію та забезпечити ретельну підготовку конкурсної документації.

Меценати – це фізичні особи, які здійснюють благодійництво на добровільній, безповоротній підставі. Меценатів необхідно формувати і залучати, пропагуючи важливість розвитку фізичної культури і спорту. Важливо ретельно вивчати інтереси партнерів і забезпечити узгодження інтересів.

Найважливішими елементами стратегії фандрайзингу відносно розвитку фізичної культури та спорту є:

- підготовка бізнес-плану проекту в галузі розвитку фізичної культури і спорту;
- чітке визначення цільової аудиторії проекту в галузі розвитку фізичної культури і спорту, для того щоб знайти, вибрати і залучити потенційних спонсорів; встановлення таких взаємин з партнерами, які задовольняють інтересам обох сторін;
- реалізація проекту та постійний контроль за його реалізацією; звітування перед спонсорами;
- аналіз програми фандрайзингу;

– робота з партнерами після завершення проекту в галузі розвитку фізичної культури і спорту для забезпечення подальшої співпраці на довгостроковій основі.

Муніципальний фандрайзинг можна визначити як залучення та акумулювання ресурсів з різних джерел на соціально значимі цілі, такі як розвиток фізичної культури та спорту, засновані на соціально-відповідальній взаємодії і передбачає добровільне та взаємовигідне співробітництво.

Основним методом муніципального фандрайзингу повинні стати спільні програми, учасниками яких будуть представницький орган територіальної громади, представники бізнесу та пересічні громадяни.

Муніципальна фандрайзингова діяльність у сфері фізичної культури та спорту повинна здійснюватись за вищевказаними найважливішими елементами стратегії фандрайзингу. Слід зазначити, що основним стимулом розвитку такої діяльності мають бути податкові пільги спонсорам.

Таким чином, можна дійти таких висновків – спрямування фандрайзингових коштів у проекти органів місцевого самоврядування з розвитку фізичної культури та спорту можна розглядати як соціальні інвестиції, які дозволяють розвивати людські ресурси, створювати нові послуги, відкривати додаткові робочі місця, поліпшувати умови життя населення регіону.

### **Література**

1. Артемьева Т. В. Фандрайзинг: привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб.: Лань; Планета Музыки, 2010. – 288 с.

2. Лісовець О.В. Теорія і методика роботи з дитячими та молодіжними організаціями України: навч. посіб. / О.В. Лісовець. – К.: Академія, 2011. – 256 с.

5. Фандрайзинг: навч. посіб. / О.В. Чернявська, А.М. Соколова. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 188 с.