

# ФАНДРАЙЗИНГ. ТЕХНОЛОГИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СПОНСОРСКОЙ ПОДДЕРЖКИ В ДОО\*

**Вялкова С.М.,**

*заведующий МБДОУ ЦРР — д/с №20,*

*г. Новоалтайск Алтайского края*

---

**Аннотация.** В статье представлен опыт организации сетевого взаимодействия ДОО и партнерских организаций по привлечению дополнительных источников финансирования в рамках реализации проекта «Энергия наставничества: вуз — детские сады — стажировочная площадка», получившего поддержку Министерства просвещения Российской Федерации и реализованного на базе МБДОУ ЦРР — детский сад №20 и при поддержке кафедры дошкольного и дополнительного образования института психологии и педагогики АлтГПУ г. Барнаула. Раскрываются источники получения организацией дополнительных денежных средств, иного имущества и услуг, приводятся примеры организации партнерского взаимодействия, технологии фандрайзинга, порядок организации платных дополнительных образовательных услуг в ДОО.

**Ключевые слова.** Технологии фандрайзинга, сетевое взаимодействие, спонсорская деятельность, платные образовательные услуги.

---

В социально-экономическом развитии России возрастает значение государственно-частного партнерства

---

\* Методическая разработка эффективных моделей образовательных практик инновационного кластера региональной стажировочной площадки «Детский сад — маршруты развития» на базе ФГБОУ ВО «Алтайский государственный педагогический университет».

в социальной сфере. Растет интерес к благотворительным организациям: их потенциал используется в предоставлении населению адресных социальных услуг, а их экономико-организационная специфика и многоканальность источников учитываются при формировании ресурсной базы. Все перечисленное указывает

на потребность в инновационных механизмах аккумуляции ресурсов.

Отличным механизмом поиска спонсоров, инвесторов и прочих лиц для финансирования мероприятия, проекта, идеи или организации является фандрайзинг.

В ДОО именно руководитель чаще всего берет на себя задачи фандрайзера. Главная особенность управления современным детским садом заключается в том, что руководитель вынужден привлекать к решению задач стабильного функционирования и развития учреждения вверенной ему дошкольной организации различные социальные институты. Существующая практика использования внебюджетных средств не всегда основана на нормативных актах. Вопросы привлечения дополнительных денежных средств на законной основе остаются актуальными. Знание руководителем ДОО федеральных нормативных правовых актов, регулирующих правоотношения, возникающие между образовательным учреждением и жертвователем, а также формирование нормативного поля в ДОО для привлечения внебюджетных средств позволяет избежать спорных и конфликтных ситуаций.

Вместе с тем большинство руководителей ДОО испытывают затруднения при привлечении дополнительных источников финансирования, поскольку в России фандрайзинг находится на стадии становления, практика применения минимальна, отсутствуют рекомендации регулирующих органов.

### **Фандрайзинг и его формы**

Понятие fundraising в дословном переводе с английского означает «найти финансирование». В русском языке не существует аналога (синонима) данному термину, поэтому в обиходе употребляется транслитерированное заимствование. В России фандрайзингом часто называют социальную акцию, сбор средств на некоммерческие и благотворительные проекты, однако в действительности определение данного термина несколько шире и серьезнее.

Под ресурсами в данном случае предполагаются не только (и не столько) деньги, это могут быть и иные материальные средства, необходимые организации для выполнения своей миссии (товары, помещения, технологии), человеческие (персонал) и нематериальные (информацион-

ные) активы. Фандрайзингом можно также назвать поиск поддержки СМИ или обретение определенных связей, знакомств.

Отличительная особенность фандрайзинга в сфере дошкольного образования — средства привлекаются под некоммерческие проекты, например для участия детей в фестивале, спортивном мероприятии, экскурсии, конкурсе и т.д.

Можно поделить на два направления:

- *проектный фандрайзинг* — привлечение необходимых средств под конкретную реализацию проектов и программ;
- *оперативный фандрайзинг* — привлечение средств на покрытие текущих расходов ДОО.

В обоих случаях фандрайзинг предполагает выстраивание некой общности интересов широкого круга социальных субъектов: органов государственной власти, бизнес-структур, общественных организаций, инициативных групп, отдельных граждан, родителей (законных представителей).

В МБДОУ ЦРР — д/с №20 г. Новоалтайска Алтайского края законными возможностя-

ми привлечения дополнительных денежных средств, иного имущества и услуг являются:

- предоставление платных дополнительных образовательных услуг;
- участие в грантах и конкурсах;
- использование благотворительной деятельности граждан и организаций;
- заключение договоров дарения и пожертвования.

### **Привлечение внебюджетных средств**

Для успешной работы по привлечению внебюджетных средств необходимо:

- заинтересовать коллектив, каждое подразделение, каждого сотрудника;
- сформировать нормативную базу, определяющую порядок и последовательность действий;
- получить лицензию на предоставление платных образовательных услуг;
- внести в устав и зарегистрировать все виды деятельности по привлечению внебюджетных средств;
- разработать положение о внебюджетных средствах.

Главное при взаимодействии с потенциальными дарителями — наличие плановой документации, понятность

и привлекательность проекта не только для заявителя (коллектива ДОО), но и для социальных субъектов. Успешный фандрайзинг невозможен без организованного управления внутри ДОО.

Руководителю образовательной организации придется приложить усилия для составления подробного списка потенциальных доноров, опираясь прежде всего на организации и частных лиц (ведущих бизнес и занимающихся предпринимательской деятельностью), находящихся на территории района города, в котором расположена образовательная организация, или свой сельский округ, постепенно расширяя этот список и доводя его уже до всего города, района, области, края и даже Федерации.

Источниками сведений о потенциальных донорах могут стать справочники с телефонами и адресами организаций; перечни клубов, ассоциаций, союзов, объединяющих бизнесменов и частных предпринимателей; сайты организаций и страницы в соцсетях. Сегодня все организации, благотворительные фонды информируют об условиях спонсорства и благотворительной деятельности. Составлению списка

потенциальных спонсоров могут содействовать учредители ДОО, их круг общения, а также организации, в которых работают родители (законные представители) воспитанников.

До обращения к потенциальным спонсорам необходимо подготовить информационные и рекламные материалы (они могут быть оформлены в виде буклета):

- краткое описание ДОО (деятельность, достижения);
- описание конкретного проекта или мероприятия, для которого нужны средства; смета мероприятия;
- описание цифровых (и иных) платформ, на которых затем будут размещены отклики на проведенное мероприятие, отзывы о спонсорской деятельности организации, поддержавшей проект.

От качества подготовленных материалов зависит успех фандрайзинга [2]. Важно наиболее полно и привлекательно описать предполагаемое мероприятие, чтобы спонсоры были заинтересованы в реализации представленного проекта. Руководителю ДОО при фандрайзинге важно понять мотивы потенциальных спонсоров и доказать им выгоду их спонсорского уча-

ствия в проекте. Необходимо составить оптимальную смету проекта или мероприятия, не занижая расценок, но и не впадая в патетику, уходя в «заоблачные дали», механизм участия спонсоров в проекте должен быть понятен и расписан по пунктам, за которыми стоят конкретные дата, цифра, срок.

Например, «обращение нашей ДОО за поддержкой спортивного мероприятия «Мама, папа, я — спортивная семья» к руководству «Алтайвагона» связано с тем, что большинство родителей детей, посещающих наш детский сад, рабочие завода».

### Технологии фандрайзинга

1. Предоставление дополнительных образовательных услуг на платной основе — одно из главных направлений деятельности ДОО.

МБДОУ ЦРР — детский сад №20 предоставляет следующие дополнительные образовательные услуги:

- спортивная секция тхэквондо;
- кружок изобразительного искусства для детей младшего и среднего дошкольного возраста «Умные пальчики»;
- кружок познавательного развития для детей стар-

шего дошкольного возраста «Подготовка к школе»;

- кружок «Раннее обучение английскому языку»;
- кружок по хореографии.

Предоставление дополнительных образовательных услуг на платной основе организовано следующим образом:

- изучается потребность (спрос) населения в дополнительных образовательных услугах и определяется предполагаемый контингент обучающихся;
- определяются условия для предоставления платных образовательных услуг с учетом требований по охране труда и техники безопасности; утверждаются учебные планы и программы;
- заключаются договоры на оказание платных образовательных услуг с заказчиком и специалистами;
- издается приказ на основании заключенных договоров по оказанию платных образовательных услуг;
- утверждается смета затрат на дополнительные платные услуги;
- устанавливаются цены на услуги, определяются формы, система и размер оплаты труда педагогических работников;

— назначается ответственный за организацию дополнительных платных образовательных услуг в учреждении.

2. На втором месте по популярности технологий фандрайзинга, применяемых в ДОО, стоят гранты. Необходимо целенаправленно подавать заявки на различные гранты: президентские, регионального уровня и социальные. Опасения многих руководителей связаны в первую очередь с отсутствием опыта оформления документов на гранты. Всегда надо иметь под рукой список достижений ДОО — награды, статьи, участие в предыдущих грантах, не бояться заявлять о своих личных достижениях — публикациях, участии в общественных комиссиях.

3. Менее популярные технологии фандрайзинга — это целевые мероприятия по сбору средств: выставки-продажи детских рисунков, ярмарки поделок детей и родителей, концерты; пожертвования частных лиц; вложения спонсоров, приходящие от частного и государственного бизнеса; создание малых предприятий с целью доходов от собственной коммерческой деятельности.

4. Следует отметить также сотрудничество с партнерами ДОО в рамках социально значимых проектов.

В частности, педагогический коллектив детского сада №20 ежегодно участвует в творческих фестивалях в г. Барнауле; совместно с Новоалтайским профессиональным лицеем организует взаимопосещение в рамках проекта по ранней профориентации; проводит спортивные соревнования в спортивном комплексе АО «Алтайвагон» и мастер-классы в рамках сотрудничества с детской библиотекой.

Знание руководителем ДОО норм законодательства, регулирующих благотворительную деятельность, позволяет формировать нормативное поле в ДОО для привлечения внебюджетных средств ресурсами фандрайзинга.

5. Сегодня большую роль в привлечении дополнительных средств в ДОО играет попечительский совет, создаваемый без образования юридического лица. Попечительский совет, законодательно закрепленная организационная форма, пользуется отдельным расчетным счетом ДОО в централизованной бухгалтерии. Функции попечительского

совета определены уставом ДОО. Одна из них — содействие организации и совершенствованию воспитательно-образовательного процесса, привлечение внебюджетных средств для его обеспечения и развития. Попечительский совет осуществляет следующие виды деятельности:

- проведение праздников, ярмарок, конкурсов, распродаж, соревнований, лотерей, выставок, благотворительных акций;
- организация дополнительных образовательных услуг, оздоровительных услуг;
- организация летних оздоровительных мероприятий;
- поощрение лучших педагогов и родителей;
- оказание помощи детям из малоимущих семей;
- связь с общественными и коммерческими организациями.

6. Законным источником получения дополнительных доходов также является пожертвование (частных и юридических лиц). Согласно ст. 582 ГК РФ пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. С лицами, оказывающими пожертвование и дарение, заключается договор. Любая, даже незначительная и недорогая

вещь, поступающая в детский сад в качестве пожертвования, должна быть оприходована и поставлена на баланс детского сада.

\*\*\*

Родители наших воспитанников видят, как с каждым годом преобразуется детский сад. Как уютно и радостно живется в нем детям. Основываясь на личном опыте, советуем не забывать акцентировать внимание на социальной значимости проекта, приводить аргументы для потенциальных социальных партнеров о важности проекта для ДОО, ставить только реальные и конкретные цели. И уже скоро вы увидите первые результаты! Желаем удачи в осуществлении ваших проектов!

## Литература

*Бикалова Н.А., Рассохин И.В., Растягин А.А.* Фандрайзинг: проблемы развития и возможные перспективы // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: Сб. ст. по матер. LVI науч.-практ. конф. №12(54). Новосибирск, 2015.

*Масленников Р.М.* Фандрайзинг: где и как взять деньги? Мифы. Законы. Фишки. Личный опыт. М., 2013.

*Шевченко Д.А.* Фандрайзинг образовательной организации. М., 2017.