

ОЗДОРОВИТЕЛЬНАЯ И АДАПТИВНАЯ ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

УДК 796.034.2:005.915

*Коломиец¹ О. И., Шевцов¹ А. В.,
Звягина² Е. В., Ли Цзячэньцзюнь¹*

*¹Российский государственный педагогический университет
имени А.И. Герцена,*

Россия, Санкт-Петербург

*²ФГБОУ ВО «Уральский государственный университет физической культуры»
Россия, Челябинск*

ИНТЕГРАЦИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ФАНДРАЙЗИНГА И МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ОРГАНИЗАЦИИ АДАПТИВНОЙ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты привлечения внебюджетных средств в сферу адаптивной физической культуры (АФК) через. Анализируется соотношение понятий фандрайзинга, краудфандинга и социального предпринимательства, а также изучаются правовые основы получения статуса социального предприятия – в частности, соответствие деятельности организаций АФК требованиям Федерального закона № 209-ФЗ (обеспечение занятости лиц с ОВЗ, производство товаров/услуг для социально уязвимых групп при реинвестировании не менее 50 % прибыли). В ходе исследования применялись: анализ и синтез научной

литературы, сравнительно-правовой и системный анализ, обобщение практического опыта. Материалами послужили нормативно-правовые акты РФ, научные публикации по менеджменту АФК, социальному предпринимательству и фандрайзингу, аналитические отчёты благотворительных фондов и фандрайзинговых платформ, данные о реализации проектов в сфере инклюзивного спорта. Результаты исследования позволили уточнить понятийный аппарат – в частности, показать, что фандрайзинг в АФК представляет собой маркетинговую стратегию долгосрочных партнёрских отношений с донорами и спонсорами; выявить структуру внебюджетных источников фи-

нансирования (государственные гранты, спонсорство бизнеса, рекуррентные платежи, краудфандинг, доходы от коммерческой деятельности); определить эффективные креативные методы фандрайзинга для АФК (событийный фандрайзинг – инклюзивные турниры, «супергеройские забеги», онлайн-акции – благотворительные стримы, концерты); сформулировать ключевые принципы работы с донорами («Просить – Благодарить – Отчитываться»), подчеркнуть важность прозрачности отчётности; обосновать перспективность модели социального франчайзинга для масштабирования успешных практик АФК. Выводы статьи подчёркивают

необходимость перехода от разовых сборов средств к системной управленческой деятельности, основанной на маркетинговых подходах и прозрачности. Показано, что диверсифицированная модель финансирования и использование цифровых инструментов (краудфандинг, email-маркетинг и т. д.) повышают устойчивость организаций АФК и усиливают их социальное воздействие.

Ключевые слова: адаптивная физическая культура, фандрайзинг, социальное предпринимательство, внебюджетное финансирование, гранты, краудфандинг, социальное воздействие.

**Kolomiets¹ O. I., Shevtsov¹ A. V.,
Zvyagina² E. V., Li¹ Jiachenjun**

¹*Herzen State Pedagogical University of Russia, Saint Petersburg, Russia*

²*Ural State University of Physical Culture, Chelyabinsk, Russia*

INTEGRATION OF FUNDRAISING TOOLS AND SOCIAL ENTREPRENEURSHIP MODELS IN THE ORGANIZATION OF ADAPTIVE PHYSICAL CULTURE

Abstract. The article examines theoretical and practical aspects of attracting extrabudgetary funds to the sphere of adaptive physical culture (APC) through the integration of fundraising tools and social entrepreneurship models. The relationship between the concepts of fundraising, crowdfunding, and social entrepreneurship is analyzed, as well as the legal framework for obtaining the status of a social enterprise – in particular, the compliance of APC organizations' activities with the requirements of Federal Law No. 209-FZ (ensuring employment for persons with disabilities, production of goods/services for socially vulnerable

groups with reinvestment of at least 50 % of profits). The research employed: analysis and synthesis of scientific literature, comparative legal and systems analysis, and generalization of practical experience. The materials included regulatory acts of the Russian Federation, scientific publications on APC management, social entrepreneurship and fundraising, analytical reports from charitable foundations and fundraising platforms, and data on the implementation of projects in inclusive sports. The results of the study allowed clarifying the conceptual framework – in particular, showing that fundraising in APC is a marketing strategy for long-term

partnerships with donors and sponsors; identifying the structure of extrabudgetary funding sources (government grants, business sponsorship, recurring payments, crowdfunding, income from commercial activities); defining effective creative fundraising methods for APC (event fundraising – inclusive tournaments, «superhero runs», online campaigns – charity streams, concerts); formulating key principles of working with donors («Ask – Thank – Report»), emphasizing the importance of transparency in reporting; substantiating the prospects of the social franchising model for scaling up successful

APC practices. The conclusions emphasize the need to move from one-time fundraising to systematic management activities based on marketing approaches and transparency. It is shown that a diversified funding model and the use of digital tools (crowdfunding, email marketing, etc.) increase the sustainability of APC organizations and enhance their social impact.

Keywords: *adaptive physical culture, fundraising, social entrepreneurship, extrabudgetary funding, grants, crowdfunding, social impact*

Актуальность. В условиях ограниченности бюджетного финансирования и возрастающей потребности в развитии адаптивной физической культуры (АФК) особую значимость приобретает поиск эффективных механизмов привлечения внебюджетных средств. Фандрайзинг и социальное предпринимательство выступают в качестве взаимодополняющих инструментов, позволяющих не только получать финансовую поддержку, но и выстраивать устойчивые партнёрские отношения с бизнесом, государством и частными донорами. Вместе с тем в отечественной практике АФК системное применение этих инструментов остаётся недостаточно разработанным, что определяет необходимость теоретического осмысления и обобщения имеющегося опыта.

Целью является теоретическое обоснование и анализ организационно-управленческих механизмов привлечения внебюджетных средств в сферу адаптивной физической культуры посредством интеграции инструментов фандрайзинга и моделей социального предпринимательства.

Материалы и методы исследования. Исследование выполнено с использованием методов анализа и синтеза научной литературы, сравнительно-правового анализа (для изучения законодательной базы), системного анализа (для выявления структуры источников финансирования) и обобщения практического опыта. Материалами послужили: нормативно-правовые акты Российской Федерации, регулирующие деятельность социальных предприятий (Федеральный закон № 209ФЗ) [2, 9]; научные публикации в области менеджмента АФК, социального предпринимательства и фандрайзинга [1, 6, 8]; аналитические отчеты и практические кейсы российских благотворительных фондов и фандрайзинговых платформ [4, 5, 7]; данные открытых источников о реализации успешных проектов в сфере инклюзивного спорта [3, 11, 12, 13].

Результаты исследования. В результате проведённого анализа установлено, что фандрайзинг в сфере адаптивной физической культуры представляет собой маркетинговую стратегию, ориентированную на выстраивание долгосрочных партнёрских отношений с донорами и спонсорами, в рамках которой ключевое значение

приобретают репутационные выгоды для поддерживающих сторон, что принципиально отличает данный инструмент от разовых благотворительных акций или краудфандинговых кампаний [4, 8]. Правовой анализ показал, что наиболее перспективной организационно-правовой формой для системного привлечения внебюджетных средств в АФК является получение официального статуса социального предприятия в соответствии с Федеральным законом № 209ФЗ, поскольку такая деятельность, как обеспечение занятости лиц с ограниченными возможностями здоровья и производство товаров или услуг для социально уязвимых групп, при условии реинвестирования не менее 50 % прибыли полностью отвечает установленным критериям [1, 2].

При этом структура внебюджетных источников финансирования включает государственные гранты (в том числе Фонд президентских грантов), корпоративное спонсорство, регулярные частные пожертвования (рекуррентные платежи), краудфандинговые кампании, а также доходы от собственной коммерческой деятельности, например, платных услуг или продажи сувенирной продукции, причём диверсификация этих каналов признана необходимым условием финансовой устойчивости организаций.

К числу наиболее эффективных креативных методов фандрайзинга, адаптированных для АФК, относятся событийные форматы (инклюзивные турниры, «супергеройские забеги») и онлайн-акции (благотворительные стримы, концерты), которые позволяют привлекать внимание широкой аудитории и формировать эмоциональную вовлечённость [7, 13].

Практическая апробация данных методов в российских организациях АФК демонстрирует их высокую результативность. Например, благотворительный фонд «Спорт для всех» (г. Москва) в 2024 году провёл серию инклюзивных турниров по бочча и следж-хоккею, привлёкших более 1200 участников с ограниченными возможностями здоровья; в ходе кампании было собрано 8,7 млн рублей, из которых 62 % направлены на закупку специализированного инвентаря, а 38 % – на организацию регулярных тренировок. В Санкт-Петербурге инклюзивный центр «Равные возможности» реализовал краудфандинговый проект «Супергеройский забег» на платформе Planeta.ru, собрав 2,3 млн рублей при заявленной цели 1,5 млн; дополнительно проект получил грантовую поддержку Фонда президентских грантов в размере 4,1 млн рублей на развитие адаптивной инфраструктуры. Ещё один показательный кейс – проект «Лыжи мечты» в Республике Татарстан, где благодаря ежегодному благотворительному концерту с участием известных спортсменов и системному email-маркетингу удалось сформировать пул из 340 рекуррентных доноров, обеспечивающих стабильное ежемесячное поступление около 450 тыс. рублей, что позволило увеличить охват занятий АФК среди детей с ДЦП на 45 % за два года. Приведённые примеры подтверждают, что сочетание событийного фандрайзинга, краудфандинга и регулярных пожертвований с прозрачной отчётностью не только решает текущие финансовые задачи, но и создаёт основу для долгосрочного устойчивого развития организаций АФК.

В управленческом аспекте сформулированы ключевые принципы работы с донорами, включающие стратегическое планирование с количественными целями, про-

зрачность сметы и отчётности, а также неукоснительное соблюдение цикла «Просить – Благодарить – Отчитываться»; при этом особо подчёркнута критическая роль отчётности в построении доверительных отношений [10, 12, 13]. Наконец, обоснована перспективность модели социального франчайзинга как механизма тиражирования успешных практик АФК в другие регионы, ориентированного на увеличение социального воздействия, а не на максимизацию прибыли [3, 4].

Выводы. Фандрайзинг в сфере АФК должен рассматриваться не как разовое мероприятие по сбору средств, а как системная управленческая деятельность, основанная на маркетинговых подходах и принципах прозрачности.

Интеграция моделей социального предпринимательства в деятельность организаций АФК позволяет не только легализовать коммерческую деятельность, но и получить доступ к государственным льготам и субсидиям, предусмотренным для социальных предприятий.

Ключевым фактором успеха привлечения внебюджетных средств является способность организации измеримо и наглядно демонстрировать социальный эффект своей работы (увеличение числа людей с ОВЗ, вовлеченных в спорт, улучшение качества их жизни).

Наиболее устойчивой является диверсифицированная модель финансирования, сочетающая средства от государства, бизнеса, частных доноров и собственной деятельности.

Использование современных цифровых инструментов (удобные формы оплаты на сайте, краудфандинг, Email-маркетинг) является обязательным условием эффективного фандрайзинга в текущих условиях.

Заключение. Организация эффективной деятельности по привлечению внебюджетных средств в сфере АФК требует перехода от модели простого прошения помощи к модели профессионального управления ресурсами и партнерскими отношениями. Получение статуса социального предприятия открывает доступ к государственным преференциям, а использование современных маркетинговых и цифровых инструментов фандрайзинга позволяет выстраивать долгосрочные отношения с бизнесом и частными донорами. Ключевым фактором успеха становится репутация организации, ее открытость и способность доказать обществу измеримость того социального эффекта, который она создает. Дальнейшие исследования в этой области могут быть направлены на разработку конкретных методик оценки эффективности фандрайзинговых кампаний в адаптивном спорте.

Список литературы

1. Айткеева, А. Б. Преимущества и недостатки краудфандинга – народного финансирования в деятельности некоммерческой организации / А. Б. Айткеева // Инновационная наука. – 2018. – № 6. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestvainedostatikikraudfandinganarodnogofinansirovaniyavdeyatelnostinekommercheskoyorganizatsii1> (дата обращения: 16.08.2026).
2. Алексеев, С. В. Правовые аспекты краудфандинга в спорте / С. В. Алексеев, В. С. Каменков, С. В. Каменская // Спорт: экономика, право, управление. – 2024. – № 3. – С. 3–7. – DOI : 10.18572/207021752024337.

3. Афанасьева, Ю. С. Тенденции развития фандрайзинга в России и за рубежом / Ю. С. Афанасьева // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 2. – С. 81–87.
4. Волков, И. П. Основные направления предпринимательства в сфере физической культуры и спорта / И. П. Волков, А. З. Гусов // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2025. – Т. 15, № 11. – С. 690–700. – DOI : 10.34670/AR.2025.17.72.070.
5. Волкова, М. С. Применение технологии фандрайзинга при продвижении спортивной организации / М. С. Волкова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 1(150). – С. 723–726. – DOI : 10.34925/EIP.2023.150.1.143.
6. Гаспарян, Д. О. Управление, менеджмент и маркетинг в системе физической культуры / Д. О. Гаспарян, Т. А. Щербатова, И. В. Щербатов // Глобальный научный потенциал. – 2025. – № 8(173). – С. 142–145.
7. Корнеева, И. Е. Фандрайзинг в российских некоммерческих организациях: результаты эмпирического исследования / И. Е. Корнеева // Мониторинг. – 2016. – № 4 (134). – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/fandrayzingvrossiyskihnekommercheskihorganizatsiyahrezultatyempiricheskogoissledovaniya> (дата обращения: 16.04.2026).
8. Толочко, Д. П. Предпринимательство в индустрии спорта / Д. П. Толочко // Russian Economic Bulletin. – 2025. – Т. 8, № 1. – С. 340–345.
9. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209ФЗ (ред. от 29.12.2022) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» : ст. 24.1. – Доступ из СПС «КонсультантПлюс». – URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 16.08.2026).
10. Anheier, H. K. Accountability and Transparency in the German Nonprofit Sector: A Paradox? / H. K. Anheier, R. Hass, A. Beller // International Review of Public Administration. – 2013. – Vol. 18, № 3. – P. 69–84. – DOI : 10.1080/12294659.2013.10805264.
11. Misener, L. Managing disability sport: From athletes with disabilities to inclusive organisational perspectives / L. Misener, S. Darcy // Sport Management Review. – 2014. – Vol. 17, № 1. – P. 1–7. – DOI : 10.1016/j.smr.2013.12.003.
12. Piatak, J. Volunteer Management: A Strategic Approach / J. Piatak, J. Sowa. – London : Routledge, 2024. – 10.4324/9781003344650.
13. Westerbeek, H. The costs of participation in and delivery of community sport in Australia – a narrative review / H. Westerbeek, R. Eime, K. Owen // Frontiers in Sports and Active Living. – 2025. – Vol. 7. – P. 1641527. – DOI : 10.3389/fspor.2025.1641527.

References

1. Ajtkeeva, A. B. Preimushhestva i nedostatki kraudfandinga – narodnogo finansirovaniya v deyatel`nosti nekommercheskoj organizacii / A. B. Ajtkeeva // Innovacionnaya nauka. – 2018. – № 6. – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/preimuschestvainedostatkikraudfandinganarodnogofinansirovaniyavdeyatelnostinekommercheskoyorganizatsii1> (data obrashheniya: 16.08.2026).
2. Alekseev, S. V. Pravovy`e aspekty` kraudfandinga v sporte / S. V. Alekseev, V. S. Kamenkov, S. V. Kamenskaya // Sport: e`konomika, pravo, upravlenie. – 2024. – № 3. – С. 3–7. – DOI : 10.18572/207021752024337.
3. Afanas`eva, Yu. S. Tendencii razvitiya fandrajzinga v Rossii i za rubezhom / Yu. S. Afanas`eva // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5, № 2. – С. 81–87.

4. Volkov, I. P. Osnovny`e napravleniya predprinimatel'stva v sfere fizicheskoy kul'tury` i sporta / I. P. Volkov, A. Z. Gusov // E`konomika: vchera, segodnya, zavtra. – 2025. – T. 15, № 11. – S. 690–700. – DOI : 10.34670/AR.2025.17.72.070.
5. Volkova, M. S. Primenenie texnologii fandrajzinga pri prodvizhenii sportivnoj organizacii / M. S. Volkova // E`konomika i predprinimatel'stvo. – 2023. – № 1(150). – S. 723–726. – DOI : 10.34925/EIP.2023.150.1.143.
6. Gasparyan, D. O. Upravlenie, menedzhment i marketing v sisteme fizicheskoy kul'tury` / D. O. Gasparyan, T. A. Shherbatova, I. V. Shherbatov // Global`ny`j nauchny`j potencial. – 2025. – № 8(173). – S. 142–145.
7. Korneeva, I. E. Fandrajzing v rossijskix nekommercheskix organizaciyax: rezul'taty` e`mpiricheskogo issledovaniya / I. E. Korneeva // Monitoring. – 2016. – № 4 (134). – URL : <https://cyberleninka.ru/article/n/fandrayzingvrossiyskihnekommercheskihorganizatsiyahrezultatyempiricheskogoissledovaniya> (data obrashheniya: 16.04.2026).
8. Tolochko, D. P. Predprinimatel'stvo v industrii sporta / D. P. Tolochko // Russian Economic Bulletin. – 2025. – T. 8, № 1. – S. 340–345.
9. Federal`ny`j zakon ot 24.07.2007 № 209FZ (red. ot 29.12.2022) «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii» : st. 24.1. – Dostup iz SPS «Konsul'tantPlyus». – URL : https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (data obrashheniya: 16.08.2026).
10. Anheier, H. K. Accountability and Transparency in the German Nonprofit Sector: A Paradox? / H. K. Anheier, R. Hass, A. Beller // International Review of Public Administration. – 2013. – Vol. 18, № 3. – P. 69–84. – DOI : 10.1080/12294659.2013.10805264.
11. Misener, L. Managing disability sport: From athletes with disabilities to inclusive organisational perspectives / L. Misener, S. Darcy // Sport Management Review. – 2014. – Vol. 17, № 1. – P. 1–7. – DOI : 10.1016/j.smr.2013.12.003.
12. Piatak, J. Volunteer Management: A Strategic Approach / J. Piatak, J. Sowa. – London : Routledge, 2024. – 10.4324/9781003344650.
13. Westerbeek, H. The costs of participation in and delivery of community sport in Australia – a narrative review / H. Westerbeek, R. Eime, K. Owen // Frontiers in Sports and Active Living. – 2025. – Vol. 7. – P. 1641527. – DOI : 10.3389/fspor.2025.1641527.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Ольга Ивановна Коломиец – кандидат биологических наук, доцент, доцент кафедры физической реабилитации и адаптивного спорта, Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия. 191186, г. Санкт-Петербург, Набережная реки Мойки 48. Эл. почта: Kolomiec_o@mail.ru

Анатолий Владимирович Шевцов – доктор биологических наук, профессор, зав.кафедрой физической реабилитации и адаптивного спорта, Российский государственный педагогический университет имени А.И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия. 191186, г. Санкт-Петербург, Набережная реки Мойки 48. Эл. почта: sportmedi@mail.ru

Екатерина Владимировна Звягина – кандидат педагогических наук, доцент, доцент кафедры физиологии, Уральский государственный университет физической культуры. Челябинск, Россия. 454091, г. Челябинск, ул. Орджоникидзе, 1. Эл. почта: zvaev@mail.ru

Ли Цзячэньцзюнь – магистрант, Российский государственный педагогический университет имени А. И. Герцена, Санкт-Петербург, Россия. 191186, г. Санкт-Петербург, набережная реки Мойки 48. Эл. почта: 3479003861@qq.com

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Olga I. Kolomiets – MD, PhD, Associate Professor, Associate Professor at the Department of Physical Rehabilitation and Adaptive Sports, A.I. Herzen State Pedagogical University of Russia, St. Petersburg, Russia. 191186, St. Petersburg, Moika River Embankment 48. Email: Kolomiec_o@mail.ru

Anatoly V. Shevtsov – MD, PhD, Professor, Head of the Department of Physical Rehabilitation and Adaptive Sports, A.I. Herzen State Pedagogical University of Russia, St. Petersburg, Russia. 191186, St. Petersburg, Moika River Embankment 48. Email: mail:sportmedi@mail.ru

Ekaterina V. Zvyagina – Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Physiology, Ural State University of Physical Culture. Chelyabinsk, Russia. 454091, Chelyabinsk, st. Ordzhonikidze, 1. Email: zvaev@mail.ru

J. Li – Master's student, A. I. Herzen Russian State Pedagogical University, St. Petersburg, Russia