

ТЕМА 3. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ПЛАН

1. Відмінні риси діяльності спортивних клубів
2. Основні джерела фінансування некомерційного об'єднання.

1. Відмінні риси діяльності спортивних клубів. Діяльність спортивних клубів є специфічною через їхню спрямованість на досягнення спортивних результатів, організацію фізкультурно-спортивних заходів, а також інтеграцію різних складових, які визначають успішність функціонування таких організацій. Спортивні клуби відрізняються від інших клубних об'єднань не лише своєю основною метою, а й організаційною структурою, функціональними особливостями, а також механізмами взаємодії з різними зовнішніми і внутрішніми середовищами.

Основною відмінною рисою діяльності спортивних клубів є їх фокус на досягненні високих спортивних результатів, які є кінцевою метою багатьох клубів, зокрема професійних. Для цього спортивні клуби здійснюють систему тренувань, організовують змагання, забезпечують розвиток спортивної інфраструктури, а також підтримують спортсменів на різних етапах їхньої кар'єри. Спортивні клуби можуть бути орієнтовані як на аматорську, так і на професійну діяльність, що безпосередньо впливає на їхні стратегії та операційні моделі.

Іншою важливою рисою є організація спортивних змагань, як внутрішніх, так і зовнішніх, що є основною складовою діяльності спортивних клубів. Спортивні клуби часто займаються організацією регулярних чемпіонатів, турнірів, кубків та інших змагань для своїх членів, а також для залучення широкої аудиторії. Це дозволяє клубам не лише демонструвати рівень своїх спортсменів, а й залучати нових уболівальників, потенційних спонсорів і партнерів.

Відмінною рисою спортивних клубів є також специфічна організаційна структура, яка включає в себе безліч рівнів управління і контролю. Вища управлінська ланка часто складається з керівників клубу, які визначають стратегічні напрямки діяльності, забезпечують фінансування та управління ресурсами, а також взаємодіють із зовнішніми партнерами, такими як спонсори та державні органи. Інші підрозділи клубу можуть включати тренерський склад, медичний персонал, адміністрацію, а також маркетингові та PR відділи. Це

дозволяє ефективно координувати діяльність клубу в різних напрямках, забезпечувати підтримку спортсменів, організовувати інфраструктуру та здійснювати взаємодію з уболівальниками.

Не менш важливою відмінністю є роль спортсменів у спортивних клубах. У професійних спортивних клубах особливу увагу приділяють розвитку та підтримці найкращих спортсменів, їхній фізичній та психологічній підготовці, а також реабілітації після травм. В аматорських клубах важливіше акцентувати увагу на масовому залученні людей до активного способу життя, створенні умов для розвитку фізичної культури і покращення здоров'я населення. Однак, незалежно від типу клубу, роль спортсменів є критично важливою для досягнення основних цілей організації, що вимагає спеціалізованого підходу до їхнього розвитку.

Спортивні клуби також характеризуються високою залежністю від інфраструктури. У порівнянні з іншими клубними об'єднаннями, спортивні клуби мають специфічні вимоги до наявності спортивних споруд, таких як стадіони, тренувальні зали, басейни та інші об'єкти, що забезпечують проведення тренувань та змагань. Забезпечення належного стану інфраструктури є одним із ключових аспектів функціонування спортивного клубу, оскільки від цього залежить комфорт та безпека спортсменів, а також ефективність тренувального процесу.

Крім того, варто зазначити, що спортивні клуби, особливо професійні, мають свою специфіку в організації фінансового менеджменту. Вони здійснюють комплексний підхід до фінансування через спонсорські контракти, продаж квитків на матчі, мерчендайзинг, трансфери спортсменів та інші джерела доходів. Залучення фінансів для розвитку команди, оновлення інфраструктури та забезпечення конкурентоспроможності є важливим аспектом діяльності таких клубів. Водночас, для аматорських клубів характерним є більш локальне фінансування, яке часто забезпечується членами клубу, державними субсидіями або благодійними внесками.

Ще однією важливою характеристикою спортивних клубів є їхня взаємодія з громадськістю та медіа. У сучасному світі спортивні клуби повинні активно працювати над формуванням свого іміджу, оскільки медіа, соціальні мережі та інші платформи стали основними каналами комунікації з уболівальниками. Високий рівень публічності сприяє не лише популяризації клубу, а й залученню нових спонсорів, партнерів, а також сприяє розвитку культурної та соціальної активності серед населення. Підтримка лояльності серед уболівальників через

різноманітні комунікаційні стратегії є важливим аспектом діяльності клубу, оскільки вона дозволяє не тільки залучити фінансування, а й сформувати стабільну базу підтримки.

Таким чином, діяльність спортивних клубів має ряд відмінних рис, серед яких можна виокремити орієнтацію на спортивні досягнення, організацію змагань, специфічну організаційну структуру, високу залежність від інфраструктури, фінансову складову та взаємодію з громадськістю. Всі ці аспекти взаємодіють між собою, формуючи цілісну модель управління спортивним клубом, що дозволяє йому успішно функціонувати в умовах конкурентного середовища.

3. Основні джерела фінансування некомерційного об'єднання можуть включати наступні:

Членські внески є одним з основних джерел фінансування для некомерційних об'єднань, зокрема спортивних, культурних чи освітніх організацій. Це регулярні або одноразові фінансові внески, які здійснюють члени організації для підтримки її діяльності. Внески можуть бути обов'язковими або добровільними, залежно від статуту організації. Вони використовуються для покриття поточних витрат клубу чи об'єднання, таких як організація заходів, утримання приміщень, оплата послуг працівників або закупівля необхідного обладнання.

Членські внески допомагають організаціям підтримувати фінансову стабільність, дозволяючи їм функціонувати без залежності від зовнішніх джерел фінансування, таких як гранти чи спонсорські внески. Водночас вони сприяють розвитку відчуття причетності та відповідальності серед членів об'єднання, оскільки кожен внесок є свого роду інвестицією в досягнення спільних цілей.

Добровільні пожертвування — це фінансова підтримка, яку отримує некомерційне об'єднання від фізичних або юридичних осіб без вимог щодо конкретних послуг чи умов. Такі внески часто здійснюються на основі бажання допомогти організації в досягненні її цілей, підтримати важливі ініціативи чи соціальні проекти. Добровільні пожертвування можуть бути як одноразовими, так і регулярними, і можуть надходити від осіб, які вірять в ідеї організації або хочуть сприяти розвитку конкретної сфери, наприклад, культури, спорту, освіти або благодійності.

Це джерело фінансування не лише забезпечує додаткові кошти для діяльності об'єднання, але й свідчить про громадську підтримку та інтерес до тих проектів, що організація реалізує. Добровільні пожертвування є важливим

елементом для розвитку організацій, які покладаються на соціальну відповідальність і бажання людей допомогти.

Гранти — це фінансова допомога, яку надають державні органи, міжнародні організації, фонди чи інші донори для реалізації певних проектів або програм. Вони зазвичай не потребують повернення, але отримувачі повинні використовувати ці кошти відповідно до встановлених умов, часто з чітким звітуванням про витрати і досягнуті результати. Гранти можуть надаватися для різних цілей, таких як розвиток соціальних, культурних, наукових або освітніх ініціатив.

Для некомерційних об'єднань гранти є важливим джерелом фінансування, оскільки вони дозволяють реалізувати масштабні проекти, на які бракує власних ресурсів. Отримання гранту зазвичай пов'язане з певними вимогами, як-от подача детальних заявок, планування бюджету та визначення цілей, що допомагає організації здійснювати важливі для суспільства ініціативи.

Спонсорські внески — це фінансова підтримка, яку організації отримують від компаній, бізнесменів або інших юридичних осіб для покриття витрат на діяльність або конкретні проекти. Спонсори, в обмін на своє фінансування, можуть отримати рекламу або іміджеву вигоду, наприклад, згадування на заходах, на спортивній формі чи в медіа. Така підтримка часто є взаємовигідною, оскільки спонсори мають можливість підвищити свою впізнаваність, асоціюючи себе з певними соціально важливими ініціативами або популярними подіями. Спонсорські внески можуть бути як одноразовими, так і регулярними, і є важливим джерелом фінансування для некомерційних організацій, зокрема спортивних клубів, культурних об'єднань або благодійних ініціатив.

Підприємницька діяльність спортивного клубу включає в себе різноманітні заходи, спрямовані на генерування доходів через комерційні ініціативи, які не суперечать основним цілям організації. Спортивні клуби, незалежно від того, чи є вони аматорськими, чи професійними, часто використовують підприємницький підхід для забезпечення фінансової стабільності та розвитку. Це може включати організацію спортивних заходів, таких як матчі, турніри, чемпіонати, на яких продаються квитки.

Окрім цього, клуби активно займаються *мерчендайзингом* — продажем товарів з логотипами, символікою команди чи клубу, таких як футболки, шапки, сувеніри тощо. Такі заходи дозволяють не лише отримати додаткові кошти, але й популяризувати клуб серед прихильників. Іншою важливою формою

підприємницької діяльності є оренда спортивних майданчиків, тренувальних залів або інших об'єктів інфраструктури, що належать клубу.

Спортивні клуби також можуть заробляти на спонсорських угодах, що є частиною підприємницької діяльності, адже спонсори фінансово підтримують клуби в обмін на рекламу та підвищення їхнього іміджу. Тому підприємницька діяльність в спортивному клубі є важливим інструментом для забезпечення фінансових потреб організації, розширення її можливостей та досягнення сталого розвитку.

Цільові кошти в управлінні спортивним клубом — це фінансування, яке надається для реалізації конкретних проектів або ініціатив, що відповідають визначеним цілям клубу. Вони можуть надходити від різних джерел, зокрема від спонсорів, благодійних організацій або державних структур, і використовуються виключно для певних потреб, таких як розвиток молодіжних команд, реконструкція спортивних майданчиків, організація турнірів чи участь у міжнародних змаганнях.

Цільові кошти важливі тим, що дозволяють клубу реалізувати важливі проекти, на які не вистачає власних фінансових ресурсів. Це може бути, наприклад, проведення навчальних зборів для спортсменів, закупівля спеціального обладнання чи покращення інфраструктури. Оскільки такі кошти призначені для конкретних цілей, клуб має обов'язок звітувати про їх використання та забезпечити, щоб вони були витрачені відповідно до передбаченого напрямку.

Цільове фінансування допомагає клубам зосередитися на стратегічних завданнях і досягненні довгострокових цілей, таких як підвищення рівня командної підготовки, популяризація спорту серед молоді або розширення інфраструктури. Водночас це дозволяє залучити додаткові ресурси і розвивати клуб, не залежачи лише від основних джерел доходу.

Фінансування через краудфандинг є одним із нових і ефективних способів залучення коштів для спортивних клубів. Краудфандинг передбачає збори коштів від великої кількості людей через онлайн-платформи, де будь-хто може зробити внесок для підтримки конкретної ініціативи чи проекту. У контексті спортивного клубу це може бути фінансування на розвиток інфраструктури, організацію заходів або підтримку окремих команд.

Процес краудфандингу зазвичай починається з того, що клуб створює кампанію на спеціалізованій платформі і детально описує проект, для якого потрібні кошти. Це може бути, наприклад, збір коштів для оновлення

спортивних майданчиків, участі в міжнародних змаганнях або реалізації соціальних програм для молоді. У разі успішної кампанії клуб отримує фінансування від численних малих донорів, що дозволяє швидко залучити потрібні ресурси.

Ключовою особливістю краудфандингу є відкритість і доступність для широкої аудиторії. Це дає змогу не лише залучити гроші, а й підвищити обізнаність про клуб серед потенційних уболівальників і спонсорів. Люди, які беруть участь у краудфандингових кампаніях, часто отримують невеликі винагороди, наприклад, квитки на матчі, атрибутику клубу або інші бонуси, що сприяє підвищенню їхньої зацікавленості в розвитку клубу.

Завдяки такому фінансуванню клуби можуть отримати необхідні ресурси для досягнення своїх цілей, залучити нових прихильників та підвищити свою публічну видимість, адже краудфандинг часто активно підтримується через соціальні мережі. Це сучасний інструмент фінансування, який дозволяє спортивним організаціям зібрати кошти швидко та ефективно, заохочуючи до активної участі громаду.

Підтримка органів влади є важливим фактором у забезпеченні успішного управління спортивним клубом, оскільки вона дозволяє клубам отримати необхідні ресурси для розвитку та стабільного функціонування. Державні та місцеві органи можуть надати фінансову допомогу через субсидії, дотації або гранти для реалізації соціальних, культурних або спортивних проєктів, що відповідають інтересам громади. Таке фінансування особливо важливе для спортивних клубів, які не мають достатніх власних коштів для покриття всіх витрат.

Крім того, підтримка з боку органів влади може включати сприяння у розвитку інфраструктури. Наприклад, місцеві органи можуть допомогти в будівництві або реконструкції спортивних майданчиків, стадіонів, тренувальних залів, що є необхідним для забезпечення умов для тренувань і змагань. Влада також може надавати земельні ділянки для таких об'єктів або знижувати податкові ставки для спортивних організацій.

Не менш важливою є правова підтримка, яку органи влади можуть забезпечити через сприяння в розробці та реалізації законодавчих ініціатив, що полегшують діяльність спортивних клубів. Наприклад, на рівні держави можуть бути ухвалені закони, які сприяють розвитку спорту серед молоді, підтримують масові спортивні заходи або забезпечують податкові пільги для спортивних організацій.

Окрім фінансової та інфраструктурної підтримки, органи влади можуть бути важливими партнерами у формуванні іміджу спортивного клубу. Спільні заходи, такі як відкриття нових об'єктів або організація спортивних фестивалів за участю державних структур, підвищують популярність клубу та залучають нових членів та спонсорів.

Кредитні кошти є одним з можливих джерел фінансування, яке може бути використане спортивними клубами для досягнення своїх цілей та розвитку. Зазвичай вони застосовуються в ситуаціях, коли необхідно оперативно залучити ресурси для реалізації важливих проектів, таких як модернізація інфраструктури, закупівля нового обладнання або покриття витрат на організацію заходів. Кредити можуть бути як короткостроковими, так і довгостроковими, залежно від фінансових потреб і можливостей клубу погасити заборгованість.

Залучення кредитних коштів може бути корисним інструментом у тих випадках, коли клуб стикається з тимчасовим дефіцитом коштів або коли є можливість швидко реалізувати проект, який принесе прибуток або значну вигоду в майбутньому. Наприклад, спортивний клуб може взяти кредит для покращення своєї інфраструктури — оновлення стадіону чи тренувальних майданчиків, що дозволить залучити більше глядачів або спортсменів.

Однак використання кредитів також має свої ризики. Спортивний клуб, який бере кредит, повинен бути обережним і ретельно планувати свої фінансові потоки, оскільки необхідно забезпечити своєчасне повернення позики. Це вимагає чіткого розуміння фінансових можливостей клубу та прогнозування доходів від майбутніх заходів або проектів. Тому для успішного управління кредитними коштами клуб має вести правильну фінансову політику, зберігати стабільність у грошових потоках і мінімізувати ризики.

Кредитні кошти можуть також стати стимулом для розвитку клубу, оскільки вони дозволяють вкласти гроші в проекти, які можуть значно покращити його фінансові показники в майбутньому. Наприклад, інвестиції в маркетинг чи організацію великого спортивного турніру можуть не лише залучити нових спонсорів, а й збільшити доходи від продажу квитків і мерчендайзингу.

Доходи від проведення заходів є важливим джерелом фінансування для спортивних клубів, яке дозволяє їм отримувати кошти на розвиток та покриття поточних витрат. Спортивні клуби регулярно організовують різноманітні заходи, що приносять дохід, такі як турніри, чемпіонати, матчі, виставки, фан-

зони або спортивні фестивалі. Це дозволяє не тільки популяризувати клуб, але й забезпечити фінансову стабільність.

Одним з основних джерел доходів є продаж квитків на спортивні події. Відвідувачі матчів, турнірів або інших заходів платять за вхід, що дає клубу значний прибуток. Крім того, клуби можуть заробляти на продажу атрибутики — футболок, кепок, шалика, сувенірів з логотипом команди, що створює додатковий дохід, а також підвищує впізнаваність бренду клубу серед фанатів.

Іншими способами генерації доходів є організація спеціальних заходів, таких як тренувальні збори для дітей та дорослих, відкриті уроки або майстер-класи, що проводяться за участю відомих спортсменів або тренерів. Такі заходи, окрім того, що дозволяють клубу отримувати доходи від зборів учасників, також допомагають залучити нових членів і підвищити популярність клубу серед широкої аудиторії.

Ще однією важливою складовою є спонсорські угоди на заходах. Спонсори, зазвичай, фінансують частину витрат на організацію великих подій в обмін на можливість рекламувати свої товари чи послуги. Це може включати логотипи на формах спортсменів, рекламні банери, присутність брендів на спортивних майданчиках або згадування в медіа.

ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ