

## 10.7. ФАНДРАЙЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Долина О.Н., к.т.н., доцент кафедры «Теория финансов»

Финансовый университет при Правительстве РФ

Показаны особенности финансирования деятельности некоммерческих организаций, обоснована целесообразность использования фандрайзинга для решения проблемы недостаточности финансирования социально значимых проектов и программ, реализуемых унитарными и корпоративными некоммерческими организациями.

Некоммерческий сектор играет все более важную роль в развитии российской экономики и социальной сферы. Основное значение некоммерческих организаций (НКО) заключается в том, что они предоставляют обществу важнейшие социально значимые услуги, принимая на себя часть функций государства.

Значение НКО возрастает в условиях экономической и финансовой нестабильности, когда государственный сектор оказывается не в состоянии обеспечить потребности всех слоев общества. Возникающие проблемы с бюджетным финансированием государственных услуг, предоставляемых домашним хозяйствам, недостаточность средств в бюджетах разных уровней бюджетной системы и государственных внебюджетных фондах для обеспечения достаточной социальной защиты через механизмы государственной социальной помощи и социального страхования могут быть решены с помощью других распределительных финансовых механизмов. Такие механизмы формируются в некоммерческом секторе и основываются на готовности определенных финансовых групп, коммерческих организаций, населения безвозмездно финансировать общественно значимую или благотворительную деятельность при условии распределения средств в соответствии с определенными целями и задачами. Некоммерческие организации в таком случае дополняют деятельность государства.

Деятельность НКО в конечном итоге способствует экономическому и социальному прогрессу за счет улучшения показателей уровня образования, здравоохранения, предоставления рабочих мест различным социальным группам, в том числе инвалидам (рис. 1). Некоммерческий сектор можно считать источником социальных инноваций, поскольку новые управленческие и образовательные технологии методы социальной работы впервые получили внедрение именно в некоммерческих организациях.



Рис. 1. Роль и значение деятельности некоммерческих организаций

В соответствии с последними изменениями в Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) некоммерческие организации подразделяются на корпоративные и унитарные в зависимости от участия (права членства в них) их учредителей [1, 2] (рис. 2).



Рис. 2. Классификация юридических лиц – НКО в зависимости от участия (права членства в них) учредителей

Согласно закону «О некоммерческих организациях» [3] основными источниками формирования дохода НКО являются следующие:

- поступления от учредителей;
- добровольные взносы и пожертвования;
- целевые поступления;
- взносы участников организации;
- средства из государственного бюджета;
- дивиденды (доходы, проценты);
- выручка от оказания платных услуг и реализации товаров;
- доходы, получаемые от собственности НКО.

Для корпоративных НКО основным источником финансирования выступают членские взносы. Они обеспечивают НКО достаточно высокий уровень финансовой независимости. Порядок уплаты членских взносов, их размеры разрабатываются непосредственно самой НКО, он может быть достаточно гибким и доступным для всех членов организации. Регулярные взносы могут также поступать в виде частичного или полного финансирования собственником созданной им организации.

Порядок поступления средств учредителей определяется уставом НКО. При создании НКО или при вступлении в уже существующую организацию участниками или учредителями вносятся единовременные

менные поступления. Помимо вступительных и регулярных взносов учредители могут делать добровольные взносы и, как правило, носят целевой характер и направляются на реализацию конкретных проектов и программ. Но возможна и нецелевая передача имущества на осуществление уставной деятельности НКО.

Унитарные НКО не имеют членства. Поэтому уровень их финансовой независимости ниже, чем корпоративных. Чтобы такая НКО могла работать стабильно и надежно, выполняя стоящие перед ней задачи, необходимо наличие стабильных источников финансирования. Наличие одного источника финансирования не является достаточным, организации вынуждены заниматься финансовым планированием, привлекать средства из различных финансовых источников.

Одной из главных финансовых проблем и унитарных, и корпоративных НКО является недостаточность финансирования для реализации социально значимых проектов и программ. Это объясняется рядом причин: невысоким уровнем профессионализма работников НКО, отсутствием диверсифицированных источников финансирования, стремлением получать гранты от зарубежных доноров и игнорирование национальных источников. Также имеет значение недоверие к НКО со стороны предпринимательских структур и населения, неготовность бизнеса финансировать программы и проекты НКО. В результате снижается возможность эффективной защиты интересов тех целевых групп, для которых предназначены услуги конкретных НКО.

НКО предоставляют услуги домашним хозяйствам в основном на нерыночных условиях. А для этого они должны формировать свои основные финансовые ресурсы также преимущественно нерыночным способом. Поэтому финансирование услуг, предоставляемых некоммерческим сектором, осуществляется в основном за счет добровольных взносов и пожертвований физических и юридических лиц, спонсорства, средств бюджетов разного уровня бюджетной системы.

Все источники финансирования деятельности НКО можно разделить на две большие группы: внутренние и внешние (рис. 3).



Рис. 3. Источники финансирования деятельности НКО

Деятельность НКО, направленная на привлечение и аккумуляцию средств из различных источников, получила название фандрайзинга. В общем

случае под фандрайзингом понимают, как правило, процесс по сбору денежных средств и увеличению финансовых ресурсов за счет внешних источников.

Направления фандрайзинга и его социальное значение показаны на рис. 4.

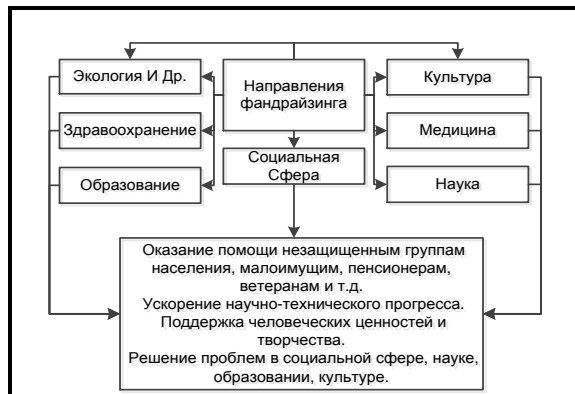


Рис. 4. Направления и социальное значение фандрайзинга

Хорошо организованный фандрайзинг упрощает процесс сбора пожертвований для НКО, для реализации социальных проектов и программ, а также включает в себе определенные выгоды для доноров, спонсоров и благотворителей, направляющих свои средства НКО.

1. Фандрайзинг в социальной сфере в форме спонсорской поддержки реализуется, как правило, коммерческими организациями, имеющими налоговые или экономические льготы, а также государственными или общественными организациями и фондами.
2. Фандрайзинг в сферу науки позволяет фирме-донору или жертвователю приблизиться к новым технологиям, повысить свою конкурентоспособность и установить связи с квалифицированными специалистами и учеными, с ведущими научными и образовательными организациями.
3. Фандрайзинг в сферу образования позволяет спонсорам повысить свой имидж в обществе, установить связи с вузами для привлечения молодых перспективных специалистов.
4. Фандрайзинг в сферу культуры обеспечивает предпринимательским структурам расширение возможностей для проведения рекламы через кино, театр, литературу и т.д., формирования положительного имиджа фирмы в культурной среде и в обществе в целом.

Спонсорская помощь организациям здравоохранения, вложения в защиту экологии также способствуют повышению имиджа спонсоров в глазах государства и общества.

Фандрайзинг – это творческий процесс, требующий специальной организации. С возрастанием роли НКО в социально-экономическом развитии развиваются методы и модели фандрайзинга. Основные виды фандрайзинга, их особенности и характеристика представлены в табл. 1.

Как следует из табл. 1, проектный фандрайзинг является более удобным и для финансирующей стороны, и для самой НКО с точки зрения контроля за эффективным использованием привлеченных средств. Оперативный фандрайзинг представляется менее эффективной формой аккумуляции средств. Привлеченные ресурсы могут использо-

ваться и на выплату заработной платы работникам НКО, на коммунальные платежи и другие материальные расходы. Заинтересованность финансирующей стороны в этом случае ниже.

Таблица 1

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ФАНДРАЙЗИНГА, ИХ ХАРАКТЕРИСТИКА**

Вид фандрайзинга	Цель привлечения средств	Особенности применения
Проектный фандрайзинг	На реализацию конкретного проекта	Наличие четких целей использования средств, низкие расходы на фандрайзинг, получение коммерческих выгод от финансирования проекта
Оперативный фандрайзинг	На покрытие текущих расходов	Не имеют целенаправленного назначения и аккумулируются в текущем бюджете организации

Технология фандрайзинга включает совокупность методов поиска источников финансирования и объединяет различные виды деятельности организации по мобилизации средств из внешних источников. Для осуществления фандрайзинговой деятельности НКО предварительно обучают своих сотрудников специфике этой работы, а чаще – привлекают специально обученных людей, менеджеров по фандрайзингу, или пользуются услугами фандрайзинговых агентств на условиях коммерческого договора. Это обусловлено тем, что в процессе фандрайзинга нужно использовать различные способы привлечения средств, выбирать среди них более эффективные, создавать новые оригинальные методики обращения за помощью, так как от этого зависят результаты получения материальной поддержки НКО. Последовательность этапов процесса фандрайзинга показана на рис. 5.

Специалисты по фандрайзингу для привлечения достаточного количества средств вынуждены выстраивать различные коммуникации, устанавливать контакты с органами государственной власти и местного самоуправления, с коммерческими и некоммерческими организациями, индивидуальными предпринимателями и отдельными гражданами, организовывать различные фандрайзинговые мероприятия.

Среди методов фандрайзинга можно отметить такие оригинальные способы привлечения средств, как проведение балов, званых вечеров, конкурсов, марафонов, аукционов, презентаций, конференций, обедов. На такие мероприятия приглашаются потенциальные доноры, жертвователи денежных средств в пользу НКО. Во время проведения таких мероприятий обязательным условием успешности фандрайзинга является выделение каждого гостя - потенциального донора из всех приглашенных, объявление его достоинств и благодарности ему за оказание помощи. Одновременно в это время собираются необходимые средства.



Рис. 5. Этапы фандрайзинга

Здесь важно отметить, что фандрайзинг не должен превращаться в простое выпрашивание денег. Это должна быть хорошо спланированная работа, направленная на получение средств в виде пожертвований, которые делаются добровольно и осознанно.

Целью фандрайзинга должно стать не только разовое привлечение средств, но также и установление долгосрочных отношений партнерства, переход к режиму длительного сотрудничества с бизнес-структурами и отдельными гражданами, которые смогут оказывать в дальнейшем финансовую поддержку НКО. Зависимость НКО от одного источника финансирования (любого, даже самого, на первый взгляд, надежного) опасна и должна устраняться путем использованием различных технологий фандрайзинга.

**Литература**

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть первая от 30 нояб. 1994 г. №51-ФЗ ; часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ ; часть третья от 26 нояб. 2001 г. №146-ФЗ часть четвертая от 18 дек. 2006 г. №230-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант-Плюс».
2. О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 5 мая 2014 г. №99-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. О некоммерческих организациях [Электронный ресурс] : федер. закон от 12 янв. 1996 г. №7-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

**Ключевые слова**

Некоммерческий сектор; унитарные и корпоративные организации; источники финансирования некоммерческих организаций; фандрайзинг.

*Долина Ольга Николаевна*

**РЕЦЕНЗИЯ**

Рецензируемая статья посвящена исследованию проблемы и методов привлечения финансовых ресурсов некоммерческими

организациями (НКО) в Российской Федерации. Тема статьи представляется актуальной, так как НКО играют все более значимую роль в развитии российской экономики и социальной сферы. Необходимость диверсификации источников финансирования НКО обусловлена недостаточностью финансирования унитарных и корпоративных НКО для реализации социально значимых проектов и программ.

В статье автор отмечает, что возникающие проблемы с бюджетным финансированием государственных услуг могут быть решены с помощью других распределительных финансовых механизмов, которые формируются в некоммерческом секторе и основываются на готовности определенных финансовых групп, коммерческих организаций, населения безвозмездно финансировать общественно значимую или благотворительную деятельность.

Автор раскрывает понятие фандрайзинга как процесса по сбору денежных средств и увеличению финансовых ресурсов НКО за счет внешних источников.

В статье также отмечено, что в процессе фандрайзинга нужно использовать различные способы привлечения средств, выбирать среди них наиболее эффективные, а также создавать новые модели фандрайзинга, так как от этого зависят результаты привлечения финансовых ресурсов НКО.

В заключение автор делает вывод о наличии риска зависимости НКО от одного источника финансирования и возможности устранения такой опасности путем использования различных технологий фандрайзинга.

Содержание статьи представляет интерес для руководителей некоммерческого сектора, а также специалистов НКО в области фандрайзинга. Может быть полезна научным работникам, аспирантам и студентам экономических специальностей.

*Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Теория финансов» Финансового университета при Правительстве РФ.*