

2. Государственно-частное партнерство в инновационных системах // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики // URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---ep12-02/396-a>.

3. Public-private partnership must-reads // devex // URL: <https://www.devex.com/news/7-public-private-partnership-must-reads-85408>.

4. Strategic public/private partnerships in science, technology and innovation // Innovation Policy Platform // URL: <https://www.innovationpolicyplatform.org/content/strategic-publicprivate-partnerships-science-technology-and-innovation>.

**Погорецкая А.С.**

*студентка,*

*Научный руководитель: Квитка А.В.*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*Харьковский национальный университет*

*имени В. Н. Каразина*

## **СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ФАНДРАЙЗИНГ И ЭНДАУМЕНТ**

В современных условиях усиливаются тенденции преобразования и видоизменения институциональных форм организации общественного сектора. Все большее значение в его структуре занимают некоммерческие организации (НКО), как государственные, так и негосударственные, созданные на добровольно-общественной основе. Наряду с государственными и муниципальными некоммерческими учреждениями последние выполняют роль производителя и поставщика общественных благ, а также участвуют в реализации благотворительных программ. Для осуществления уставной деятельности неприбыльным организациям нужны определенные доходы. Они могут быть получены из собственных источников, то есть как взносы учредителей и членов НКО. Большая часть средств НКО поступает из внешних источников: от частных корпораций, государства, благотворителей. В современной практике многих стран для получения доходов из внешних источников используется фандрайзинг как форма финансирования НКО [3].

Фандрайзинг может быть «внутренним» и «внешним». В первом случае речь идет о внутреннем менеджменте НКО, когда разработкой и реализацией стратегии поиска финансирования сотрудники НКО занимаются самостоятельно. Во втором – об одном из направлений консалтинговой деятельности, когда поиск финансирования осуществляется

посредством привлечения профессиональных консультантов по фандрайзингу, в роли которых могут выступать как независимые эксперты, так и специализированные фандрайзинговые фирмы.

Деятельность каждого отдельного учреждения по привлечению денежных средств имеет определенную последовательность (так называемый цикл фандрайзинга), которой оно должно придерживаться для осуществления успешной политики фандрайзинга [2, с. 35].

«Цикл фандрайзинга» состоит из следующих этапов:

1. Оценка состояния бюджета, составление бизнес-плана.
2. Выбор потенциальных инвесторов.
3. Проведение конкретных мероприятий по привлечению ресурсов.
4. Оценка результатов.

Основной организационно-правовой формой фандрайзинга являются частные благотворительные и государственные фонды. Последние имеют узкую направленность и ограниченный круг грантополучателей и, как правило, финансируют программы, не выходящие за пределы страны. Главной задачей фандрайзинга является привлечение финансовых, материальных, информационных и трудовых (работа волонтеров) ресурсов, а также приобретение новых партнеров и друзей организации. Выполнение этих задач осуществляется с помощью разных видов фандрайзинга: телефандрайзинга (обращение к потенциальным донорам по телефону и факсу), почтового фандрайзинга, индивидуального фандрайзинга (персональное обращение к донорам и благотворителям в личной беседе), солофандрайзинга (приобретение поддержки) и событийного фандрайзинга (проведение различных мероприятий аукционов, выставок, лотерей, презентаций, обедов и т.д.) [4, с. 14].

Согласно данным социологического исследования «Правовые инициативы некоммерческих организаций Украины», усредненный бюджет НКО Украины состоит из следующих источников финансирования: членские взносы – 18 %; индивидуальные пожертвования – 12 %, спонсорские взносы – 12,6 %; средства украинских фондов – 2,8 %; средства иностранных фондов – 22,7 %; государственные источники – 8,9 %; средства политических организаций – 5,1 %; собственные доходы от услуг – 0,6 %; прочие источники – 9,3 %. Сгруппировав данные поступлений в соответствии с основными источниками финансирования НКО, получим следующее: благотворительные фонды – 25,5 %; предпринимательские структуры – 12,6 %; органы исполнительной власти и местного самоуправления – 8,9 %; физические лица – 30 %; другие НКО – 5,1 процента. Основные сферы деятельности фандрайзеров это культура, социальная помощь, экология [4, с. 15].

Таким образом, фандрайзинг – это не выпрашивание денег, а четко спланированная работа, которая направлена на получение пожертвований, сделанных осознанно, на добровольной и бескорыстной основе.

Другая современная форма финансовой поддержки НКО – эндаумент (англ. endowment) или целевой фонд, предназначенный для использования в некоммерческих целях, как правило, для финансирования организаций науки, образования, медицины, культуры. Эндаумент (endowment) является одной из форм финансовой поддержки некоммерческих организаций, которая используется для повышения их эффективности. Эндаумент формируется преимущественно за счет благотворительных пожертвований. Базовую величину фонда нельзя использовать на текущие нужды. Она может быть инвестирована с целью извлечения дохода; весь полученный доход должен направляться в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Отличием эндаумента от обычной благотворительной организации является строго целевой характер деятельности (как правило, эндаумент создается для поддержки какой-либо одной организации, например, определённого университета) и нацеленность на получение дохода за счёт инвестирования вложенных средств. При этом сами пожертвования не тратятся, а формируют так называемый эндаументный целевой капитал, из которого и извлекается доход. Каждое новое пожертвование лишь увеличивает целевой капитал, увеличивая соответственно и доход. Такая схема позволяет сделать организацию независимой от разовых пожертвований, создает финансовую стабильность посредством получения регулярного дохода от эндаумента. Как правило, государственные учреждения культуры, здравоохранения и образования привлекают пожертвования частных лиц и организаций на расходы, которые по тем или иным причинам не могут быть покрыты за счет бюджетных средств.

Финансовый endowment – это предоставление в дар какой-либо некоммерческой организации денежных средств или имущества с условием того, что эти средства или имущество будут затем инвестированы, при этом основная сумма дара будет сохраняться в изначальном объеме. Это позволяет предоставленному дару оказывать большее влияние на развитие организации, чем возможность расходования всей полученной суммы, как это имеет место в случае традиционных грантов [3].

Таким образом, endowment предполагает укрепление постоянных активов организации и, как правило, используется для реализации приоритетных программ или для поддержки основной деятельности организации.

С финансовой точки зрения endowment может оказать ощутимую помощь организации за счет предоставления надежной, гарантированной ресурсной базы. Это избавляет организацию от необходимости постоянно

осуществлять поиск источников поддержки, снижает зависимость от конкретных источников финансирования и содействует долгосрочному финансовому планированию.

С организационной точки зрения endowment может содействовать созданию атмосферы устойчивости, которая усиливает организацию и все заинтересованные стороны, позволяет уделять больше внимания достижению долгосрочных целей и развивает гибкость в достижении поставленных целей. То есть endowment способствует укреплению некоммерческой организации, являясь катализатором организационных перемен и механизмом эффективного фандрайзинга.

Анализ двух современных форм финансирования некоммерческих организаций позволяет уяснить их сущность и социально-экономическую роль в развитии страны. Фандрайзинг – это поиск источников финансирования, необходимых для осуществления текущей деятельности НКО. Его эффективность влияет на уровень развития этого сегмента общественного сектора, а это в свою очередь способствует становлению общественного управления и гражданского общества. Базовую величину эндаумента как целевого фонда нельзя использовать на текущие нужды НКО. Она может быть инвестирована с целью извлечения дохода; весь полученный доход должен направляться в пользу тех организаций, для поддержки которых он был создан. Целевой научно-образовательный капитал способствует формированию молодых конкурентоспособных специалистов и ученых, является фактором инновационного развития страны.

#### **Список использованных источников:**

1. Ларина Л. Р. источники финансирования некоммерческих организаций, и управление ими // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 6.; URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=11667> (дата обращения: 31.10.2017).
2. Артемьева Т. В. Фандрайзинг. Привлечение средств на проекты и программы в сфере культуры и образования / Т. В. Артемьева, Г. Л. Тульчинский. – СПб. : Лань, 2010. – 286 с.
3. Гернего Ю.А. Інвестиції в освіту як елемент розвитку інноваційного бізнесу / Ю.О. Гернего // Інновації в бізнес-освіті: зб. матеріалів II Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., 18 листоп. 2016 р., м. Київ / М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана [та ін.]; редкол.: О.В. Востряков (голова) [та ін.]. – Електрон. текст. дані. – Київ: КНЕУ, 2016. С. 34-36. – URL: <http://ibe.kneu.org>.
4. Ільїна М. Комерціалізація діяльності неприбуткових організацій : проблема чи перспектива? / М. В. Ільїна // Економіка та держава. – 2010. – № 3. – 18 с.