

## Секция «1. Перспективы развития современной финансовой системы»

### Проблема финансирования некоммерческих организаций в Российской Федерации

*Алексеева Мария Ивановна*

*Студент*

*Финансовый университет при Правительстве РФ, Факультет финансов и кредита,  
Москва, Россия*

*E-mail: avrilmaria@yandex.ru*

*Научный руководитель*

*к. э. н., доцент Киселева Татьяна Юрьевна*

Ключевые слова: некоммерческая организация, низкое финансирование, фандрайзинг, эндаумент-фонд, зарубежный опыт

Некоммерческие организации играют важную роль не только в финансовом секторе, но и в обществе в целом, поскольку именно они принимают участие в решении ряда общественных проблем, которые связаны с экологией, здравоохранением, культурой, образованием и многими другими сферами жизни. Для реализации и поддержки своей уставной деятельности НКО необходимы определенные средства, которые, как известно, организация привлекает со стороны. К сожалению, в России с этим существуют некоторые трудности. Недостаточное финансирование некоммерческих организаций является одной из актуальных проблем современной финансовой системы Российской Федерации. В данной работе будут выделены основные причины этого явления, а также будут предложены варианты решения проблем, основанные на зарубежном опыте, в частности США.

Выделяются три основные причины низкого финансирования НКО в Российской Федерации:

1. Крайне низкий уровень частных пожертвований;
2. Неактивное использование некоммерческими организациями инновационных методов привлечения денежных средств;
3. Несовершенство налоговой системы РФ;

Рассмотрим первую причину. Для того чтобы понять, почему люди не хотят перечислять средства в некоммерческие организации, в социальных сетях<sup>1</sup> был проведен опрос, в котором участвовало 354 респондента. Результаты были оформлены в следующую диаграмму см. рис.1.

Отсутствие интереса означает, что отвечающему неинтересна некоммерческая деятельность в принципе, и он не собирается в ней участвовать. Если говорить о варианте «другое», то здесь люди говорили о том, что у них нет в данный момент лишних денег. Также неоднократно упоминалось, что участники опроса предпочитают самостоятельно помогать старикам, детям или приютам с животными как материально, так и финансово, нежели перечислять средства в проекты некоммерческих организаций.

Неудивительно, что за «Отсутствие прозрачности системы» проголосовало самое большое количество людей. Данный ответ можно выделить как одну из главных причин низкого потока частных средств в фонды НКО. В качестве решения проблемы стоит

привести уникальную систему финансирования некоммерческих организаций в Соединенных Штатах Америки. Как известно, государство финансово никак не поддерживает некоммерческий сектор, НКО формируют свои фонды самостоятельно, исключительно за счет привлеченных средств. Именно здесь прилагаются огромные усилия для привлечения внимания компаний и обычных людей к важности деятельности некоммерческих организаций, поэтому именно опыт США может оказаться полезным для Российской Федерации. Если затрагивать проблему прозрачности системы, то в США если человек переводит определенное количество денег в фонд некоммерческой организации, то он в любой момент времени с помощью интернета может увидеть не только на что пошли его деньги, но и где именно его средства находятся в данный момент. В то же время в России вовсе непонятно, куда идут деньги: то ли на благое дело, то ли кому-то в карман.

Если говорить о проблеме эгоизма и жадности населения, то здесь дела обстоят гораздо труднее, поскольку источник трудности заключается в уровне жизни населения. К сожалению, многие граждане РФ имеют низкий доход, поэтому они не хотят отдавать свои с трудом нажитые деньги кому-то другому. Помимо этого, многим людям социально-значимая деятельность НКО кажется бессмысленной. Для разрешения этих двух проблем необходимо не только постепенно улучшать уровень жизни населения, но и более активно пропагандировать некоммерческие проекты, показывая населению их общественную значимость. Что касается сложности передачи средств, это является временным явлением. В то время как Запад активно использует электронные переводы, в России это только набирает обороты, поэтому в недалеком будущем при использовании грамотного менеджмента и технологий данная проблема почти исчезнет.

Перейдем ко второй большой проблеме. Следует отметить, что на сегодняшний момент существует множество способов привлечения средств для НКО. Остановимся подробнее на таких инновационных методах, как фандрайзинг и эндаумент-фонд. Фандрайзинг - совокупность методов по поводу привлечения финансовых, материальных, трудовых ресурсов для реализации проектов некоммерческой организации. Хотя в России данная система не распространена, она зародилась в США еще в начале XX века и активно используется до сих пор. Следует понимать, что фандрайзинг -это вовсе не одноразовое мероприятие по поводу реализации одного проекта, а целая система, каждый элемент которой тщательно продумывается участниками НКО и фандрайзерами. Полный цикл фандрайзинга состоит из определенных этапов (анализ проблемы, определение идеи, задачи, поиск доноров, проведение мероприятий и т.д.). При правильной организации работы фандрайзинговый цикл становится непрерывным: оценка и обработка результатов одного мероприятия плавно перетекают в планирование и усовершенствование нового. Результаты фандрайзинга впечатляют: некоммерческая организация составляет четкий план реализации своего проекта, и сразу же находит доноров, готовых вложить необходимую сумму в данный проект. Вдобавок ко всему, и сами доноры выигрывают от фандрайзинга. Сегодня многие компании активно сотрудничают с благотворительными фондами, поскольку это не только повышает имидж фирмы в глазах потребителей, но и вызывает лояльность со стороны властей.

Другой вид финансовой поддержки некоммерческих организаций – эндаумент фонд. Эндаумент- целевой фонд, который используется в некоммерческих целях (особенно популярен в научной, образовательной и культурной сфере).Для того, чтобы лучше

понять данную систему выделим ее основные признаки:

1. Эндаумент формируется в основном за счет пожертвований;
2. Совокупная величина фонда (сумма всех пожертвований) не используется на текущие нужды НКО, а инвестируется для получения прибыли, то есть создается эндаумент-фонд;
3. Как правило, эндаумент-фонд создается с целью поддержки некоммерческой организации (например, образовательные учреждения);

Главным преимуществом такого вида привлечения финансов для НКО является стабильность получаемого дохода, что делает организацию независимой от разовых пожертвований и субсидий. Особенно это удобно для университетов, поскольку зачастую бюджетных средств крайне не хватает для поддержки внутренней научной деятельности, привлечения высококвалифицированных преподавателей и прочего. Среди американских университетов очень распространена практика создания эндаумент-фондов: у 80 высших учебных заведений США количество денежных средств в фонде превышает 1 миллиард долларов. Имея такое количество денег, западные вузы с легкостью удерживают лидерство во всем мире: они приглашают самых лучших преподавателей и ученых со всего мира, создают новые факультеты и кафедры, закупают современное оборудование для образовательного процесса и многое другое. В тоже время практика создания эндаумент-фонда в России пока только набирает обороты. В данный момент целевой фонд существует лишь у 30 университетов в Российской Федерации, таких как МГИМО, ФУ при Правительстве РФ, СПбГУ и т.д.

Говоря о последней причине низкого финансирования, несовершенство налоговой системы Российской Федерации также сильно снижает результаты деятельности некоммерческих организаций по привлечению средств. Во многих странах мира популярна практика осуществления налоговых вычетов для компаний-доноров. Например, налоговую льготу можно получить, выделив для какой-либо благотворительной организации помещение или оказав ей определенную услугу. Для большего стимулирования интереса в ряде государств допускается довольно-таки приличный процент налогового вычета от всего объема уплачиваемых налогов: в Германии и Швейцарии – 20% , в Канаде – 75%, а Великобритании какие-либо ограничения вовсе отсутствуют.

Если говорить о частных лицах, то и здесь популярна практика налогового вычета. К примеру, многие граждане Германии активно жертвуют средства в местные благотворительные фонды, поскольку в конце налогового периода они могут уменьшить сумму своего налога на сумму своих пожертвований.

К сожалению, данная практика в России вовсе отсутствует. С одной стороны, кажется непонятным действия государства по этому поводу, ведь подобные налоговые «поощрения», которые активно используются во всем мире, помогли бы привлечь не только крупные компании, но и малый и средний бизнес, чья доля участия в финансировании НКО в России катастрофически мала. Но если взглянуть на это с другой стороны, то окажется, что применение налоговых вычетов может и вовсе оказать демотивирующий эффект. Для получения налоговых льгот компании будут обязаны предоставлять в налоговые органы отчетность о своей деятельности в большем объеме, а этого, как известно, старается избежать почти каждая организация с целью сокрытия своих доходов. Отсюда вытекает вывод: для того, чтобы начать вводить налоговые поощрения для доноров , необходимо сначала решить проблему прозрачности отчетности.

В заключение, можно отметить, что проблемы финансирования НКО в России очень тесно связаны с основными проблемами российской экономики: «пробелы» в налоговом законодательстве, крайнее малое использование инновационных моделей развития, отсутствие прозрачности и прочее. Поскольку Правительство РФ рассматривает проблемы некоммерческих организаций очень медленно, то сами НКО должны брать все в свои руки. Они должны становиться открытыми для общества: каждый донор должен иметь доступ к информации о местонахождении вложенных средств и к отчетности организации. Данную систему организовать нетрудно: за счет применения внутри НКО фандрайзинга вся система автоматически придет в порядок. Некоммерческие организации в России не должны бояться быть самостоятельными: они должны постепенно освобождаться от зависимости от государственных субсидий и разовых пожертвований, создавая свои эндаумент-фонды. Наконец, отечественные НКО должны больше внимания уделять западной системе привлечения средств и черпать опыт коллег из-за рубежа.

### Литература

1. «Фандрайзинг: истории из российской практики»//СПб БОО «Центр развития некоммерческих организаций», 2012
2. Мироненко Е.В. Современные формы финансирования некоммерческих организаций // URL:<http://www.rae.ru/forum2012/pdf/0626.pdf>
3. Бочкарева Т. На какие налоговые льготы могут рассчитывать компании-доноры»//URL:[http://www.vedomosti.ru/companies/news/12690981/metodichka\\_dlya\\_filan](http://www.vedomosti.ru/companies/news/12690981/metodichka_dlya_filan) от 03.06.2013
4. Портал некоммерческих организаций, 2001-2013. URL: [www.portal-nko.ru](http://www.portal-nko.ru)
5. Томчук Л. Фандрайзинг в России: возможен ли шаг вперед?// URL:<http://philanthropy.ru/blogs/2011/04/14/5478/#.U1BuJNK9Xdd> от 14.04.2011

### Иллюстрации

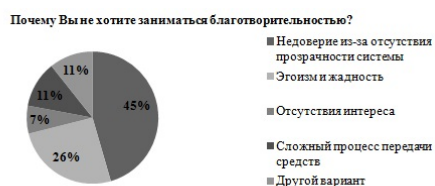


Рис. 1: Опрос