

## РАЗЛИЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Гулбахор Абдусаттаровна КАРИМОВА

доцент

доктор философии (PhD) по экономическим наукам

Андижанский институт сельского

хозяйства и агротехнологий

Андижан, Узбекистан

### Аннотация

Некоммерческая организация привлекает различные виды ресурсов для обеспечения успешной и эффективной работы. Многоаспектность источников финансирования позволяет некоммерческим организациям оставаться независимыми ни от государства, ни от бизнеса. В статье рассматривается весь спектр источников финансирования, определяются преимущества и недостатки каждого из них, а также степень их доступности.

**Ключевые слова:** некоммерческая организация, источники финансирования, благотворительность, предпринимательская деятельность.

## НОТИЖОРАТ ТАШКИЛОТЛАРНИ МОЛИЯЛАШТИРИШНИНГ ТУРЛИ МАНБАЛАРИ

Гулбахор Абдусаттаровна КАРИМОВА

Доцент

Иқтисод фанлари бўйича (PhD) фалсафа фанлари доктори

Андижон қишлоқ хўжалиги ва агротехнологиялар институти

Андижон, Ўзбекистон

### Аннотация

Нотижорат ташкилот муваффақиятли ва самарали ишлашини таъминлаш учун турли хил ресурслардан фойдаланади. Молиялаштириш манбаларининг кўп қирралиги нотижорат ташкилотларга давлатдан ҳам, бизнестан ҳам мустақил бўлиш имконини беради. Мақолада молиялаштириш манбаларининг барча турлари кўриб чиқилади, уларнинг ҳар бирининг афзалликлари ва камчиликлари, шунингдек уларнинг мавжудлиги даражаси аниқланади.

**Таянч сўзлар:** нотижорат ташкилоти, молиялаштириш манбалари, хайрия, тадбиркорлик фаолияти.

В современном мире существует множество возможностей для финансирования деятельности некоммерческих организаций. Однако многие некоммерческие организации испытывают трудности с обеспечением ликвидности. В связи с этим проблема, поднятая в данной статье,

представляет научный и практический интерес для третьего сектора экономики.

Некоммерческая организация может привлекать тот или иной источник финансирования в зависимости от организационно-правовой формы; виды деятельности, предусмотренные уставом; особенности его бюджетной политики; возможности для бизнеса. Положение организации тем стабильнее, чем разнообразнее источники финансирования.

По периодичности финансирования выделяют разовое, периодическое и текущее финансирование. Разовое финансирование часто связано с особыми событиями в некоммерческой организации, например, с открытием филиала или стартом крупного проекта. Периодическое финансирование основано на эпизодических мероприятиях (например, ежегодное массовое мероприятие, закупка оргтехники). Оно может быть как регулярным, так и нерегулярным. Текущее финансирование требует постоянного сбора средств. Оно взаимосвязано с существующей инфраструктурой, которая требует постоянного обслуживания (например, зарплата персонала, арендная плата, счета за коммунальные услуги). Оно может быть регулярным или нерегулярным. Текущее финансирование требует постоянного сбора средств. Он взаимосвязан с существующей инфраструктурой, которая требует постоянного обслуживания (например, зарплата персонала, арендная плата, счета за коммунальные услуги).

Источники финансирования также можно классифицировать по продолжительности предоставления капитала или замораживания средств. Срочные фонды, в отличие от постоянных фондов, доступны организации в течение ограниченного периода времени. По срокам выделяют следующие виды финансирования с определенными временными горизонтами:

- Краткосрочный – продолжительность менее года.
- Среднесрочная перспектива – продолжительность финансирования от года до пяти лет.
- Долгосрочные – более пяти лет.

Число возможных инструментов финансирования в некоммерческом секторе огромно. Итак, инструменты финансирования по происхождению капитала делятся на внутреннее и внешнее финансирование. При внешнем финансировании средства передаются в некоммерческую организацию от третьих лиц (физических или юридических лиц). При внутреннем финансировании средства поступают от самой организации. Как правило, преобладающую долю в структуре доходов составляют внешние источники финансирования.

Выделяют четыре основных внешних субъекта финансирования:

- 1) государство (органы государственной власти и местные самоуправления)
- 2) бизнес или корпоративное сообщество
- 3) частные (физические) лица
- 4) международные и внутренние фонды

Государственное финансирование предоставляется в таких формах, как:

- 1) Прямое бюджетное финансирование, которое выделяется на отдельные программы, приоритетные направления в виде целевых субсидий.
- 2) Платное оказание услуг в рамках государственного заказа — по договорам, грантам.
- 3) Софинансирование.

Правительство и местные органы власти также могут предоставить неденежные ресурсы в виде писем поддержки, рекомендаций, помещений или транспорта. Органы государственной власти финансируют: общественно полезные проекты, имидж государства; проекты с большим количеством бенефициаров или проекты, которые быстро дают результаты. Местные власти предпочитают выделять финансирование на проекты, ориентированные на население местной территории.

Прямое бюджетное финансирование является одним из источников доходов некоммерческих организаций. Однако, регулярно получая субсидии

из государственного бюджета, некоммерческие организации могут быть не заинтересованы в развитии. В большинстве западных стран использование этой формы финансирования значительно сократилось.

Государственный заказ оформляется государственными органами и оплачивается из государственного бюджета на производство продукции, работ и услуг, в которых заинтересовано государство. Он выдается на конкурсной основе и представляет собой финансирование на основе договора и под конкретный результат. Такая форма финансирования стимулирует конкуренцию за бюджетные средства со стороны некоммерческих организаций. Государственные ресурсы реализуются на конкурсной основе путем предоставления грантов и заключения контрактов.

Под софинансированием понимается система смешанного финансового участия и такая схема финансирования, согласно которой каждая денежная единица частной помощи сопровождается выделением определенного объема государственной помощи. Существенным преимуществом данной схемы финансирования является то, что некоммерческий сектор финансируется не только государством, но и стимулирует приток частных инвестиций в третий сектор, развивается социально ответственный бизнес. Софинансирование в нашей стране находится на пути развития, тогда как в Великобритании оно широко применяется с 80-х годов XX века.

Одним из известных субъектов финансирования являются отечественные и международные фонды, предоставляющие гранты на конкретные, четко определенные цели. Грантополучатель определяет условия, на которых он предоставляет грант, целевое использование которого грантополучатель подтверждает документально в виде отчета. При поиске финансирования некоммерческим организациям необходимо учитывать ограничения, которые имеет каждый фонд: миссия и целевая группа фонда, географический регион, тип получателей, тип поддержки, объем финансирования и продолжительность проекта.

Взаимодействие бизнес-сообщества с некоммерческими организациями в нашей стране пока не развито. Доля доходов от коммерческих структур в общем объеме доходов некоммерческой организации незначительна. Существуют следующие виды финансовой поддержки со стороны коммерческого сектора:

- прямое финансирование организации/проекта в виде благотворительной помощи или пожертвований,
- оплата части затрат на текущую деятельность,
- обеспечение рабочего времени для своих сотрудников (корпоративное волонтерство),
- предоставление собственных услуг, продукции/оборудования или помещения на безвозмездной основе.

Большинство компаний занимается благотворительной деятельностью ради получения экономической выгоды: улучшения имиджа в обществе, демонстрации социальной ответственности, рекламы своего продукта с целью увеличения его продаж, привлечения новых сотрудников. Коммерческие организации занимаются спонсорством, исходя из маркетинговой стратегии. Спонсорство – продвижение компании в обмен на рекламу и публичность. Спонсор оценивает эффективность инвестиций с точки зрения узнаваемости бренда, количества потребителей, получивших информацию о спонсоре. Участниками спонсорства являются две стороны: компания, предоставляющая средства/товары/услуги, и некоммерческая организация, получающая их в обмен на определенные привилегии. Компании выступают спонсорами с целью продвижения и развития собственного бизнеса. Они спонсируют некоммерческую организацию, если это соответствует их целям.

Спонсорство и социально-ориентированный маркетинг — новые способы достучаться до покупателя, поскольку СМИ перенасыщены информацией и люди воспринимают ее не так, как хотелось бы компаниям.

Спонсорство в настоящее время является самым быстрорастущим методом маркетинговой коммуникации в мире.

В России одним из перспективных направлений является социально-ориентированный маркетинг, который очень популярен в мире, особенно в США. Социально-ориентированный маркетинг (причинно-маркетинг) — это стратегическое продвижение компании с целью увеличения продаж и укрепления ее позиций на рынке посредством комплекса мероприятий, которые, помимо прочего, поддерживают некоммерческую организацию. В социальном маркетинге участвуют три стороны: бизнес, некоммерческая организация и частные лица.

В США еще в 1990-х годах спонсорство и социально-ориентированный маркетинг стали частью долгосрочной маркетинговой стратегии компании. В России это относительно новое явление.

В настоящее время в России развивается услуга *pro bono* (с лат. *pro bono publico* — для общественного блага), которая бесплатно предоставляется частнопрактикующими специалистами и юридическими фирмами благотворительным, общественным и другим некоммерческим организациям, а также физическим лицам, которые не могут оплатить такую помощь. Практика *pro bono* широко распространена в Соединенных Штатах Америки и Великобритании. Например, в США юридические фирмы, подписавшие Декларацию принципов *Pro Bono*, предоставляют примерно от 60 до 100 часов бесплатной юридической помощи на одного адвоката в год.

В Германии за последние десятилетия появились банки, деятельность которых частично или полностью направлена на консультирование и финансирование некоммерческих организаций. Некоторые только экологические проекты и т.д.

Как правило, некоммерческие организации бесплатно обслуживаются в банках и беспрепятственно получают кредиты по низким процентным ставкам. В странах СНГ ситуация кардинально иная: банки очень редко выдают кредиты, так как не признают гранты, субсидии и пожертвования,

полученные некоммерческими организациями, гарантией кредитоспособности. Стоимость обслуживания некоммерческих организаций в банке приравнивается к коммерческим компаниям.

Сравнительно неразвитым источником финансирования в странах СНГ является помощь физических лиц (граждан стран, иностранных граждан и лиц без гражданства), которая может выражаться в форме денежных пожертвований, пожертвований в виде имущества, передачи имущества по завещанию, передача имущества в пользование некоммерческой организации (как правило, от ее членов и участников).

Частные лица, как правило, жертвуют небольшие суммы денег. Число людей, которые сдают кровь повторно, значительно меньше, чем тех, кто делает это впервые. Мотивирующими факторами являются: вера в то, что пожертвование улучшит ситуацию; некоторые жертвуют на эмоциях; другие обеспокоены судьбой организации. Частные лица предпочитают делать пожертвования организациям, деятельность которых направлена на помощь детям-инвалидам, сиротам, малообеспеченным пожилым людям; экологические организации.

Некоммерческие организации получают пожертвования посредством продажи благотворительной продукции (значки, открытки), организации благотворительных акций или мероприятий, списков рассылки, адресных благотворительных банковских счетов, SMS-сервиса или Интернета, ящиков для пожертвований, установленных в гипермаркетах.

В настоящее время основными инструментами поддержки некоммерческих организаций являются краудсорсинг и краудфандинг, суть которых заключается в финансировании и нематериальной поддержке (передаче знаний, контактов) социально значимых задач людьми, жертвующими деньги на проекты, как правило, через Интернет. Краудфандинг объединяет денежные ресурсы, а краудсорсинг — это добровольная работа для достижения общей цели. Этот источник

финансирования сейчас популярен в Европе. Как правило, таким образом финансируются культурные проекты.

На практике внешние источники финансирования можно классифицировать по простоте привлечения средств следующим образом:

Среди наиболее доступных для привлечения источников финансирования можно выделить поддержку юридических и физических лиц. Коммерческая компания готова поддержать некоммерческую компанию, если их цели совпадают. В случае поддержки со стороны частных лиц некоммерческим организациям не нужно собирать документацию и писать заявки, им достаточно найти целевую аудиторию, которая будет заинтересована в реализации тех проектов и мероприятий, которые есть у организации. Люди, которые жертвуют деньги организации, в первую очередь заинтересованы в развитии ее проектов, им важен результат. Как правило, некоторые из них жертвуют не только деньги, но и время, если им небезразлична судьба проекта или организации. Государственное финансирование получить не так-то просто: необходимо подготовить большой объем документации, а также составить заявку на финансирование, которая бы в первую очередь удовлетворяла целям государственной поддержки и была бы сопоставима с уставными целями.

Второй составляющей денежных поступлений являются: внутренние доходы, включающие вступительные и членские взносы; вклады учредителей; доходы от реализации товаров и услуг; доходы, полученные от сдачи в аренду имущества некоммерческой организации (помещений, оборудования и т.п.); проценты по депозитным счетам; доходы от депозитов; операции с ценными бумагами; доходы от специальных благотворительных мероприятий.

Вступительные и членские взносы могут представлять собой разовые или периодические поступления от учредителей (членов, участников) некоммерческой организации. Размер, сроки и порядок получения доходов от

учредителей (членов, участников) определяются в учредительных документах.

Согласно статье 31 Закона Республики Узбекистан «О негосударственных некоммерческих организациях» от 14 апреля 1999 года «Негосударственная некоммерческая организация в соответствии с законом может заниматься предпринимательской деятельностью в пределах, соответствующие его уставным целям». Предпринимательская деятельность помогает более полно осознать миссию организации, способствует выполнению текущих обязательств, возникающих практически ежедневно у любой некоммерческой организации, тем самым улучшая ее имидж в глазах контрагентов. Ведь внешнее финансирование относительно нестабильно, и организация может столкнуться с финансовой несостоятельностью, когда одни проекты уже завершились, а другие еще не начались, или финансирование по ним задерживается, а ежемесячные расходы, такие как: коммунальные услуги, аренда, оплата коммунальных услуг, использование средств связи и Интернета, банковских услуг и т. д. В последнее время очень сложно привлечь внешнее финансирование для таких расходов, но без них не существует ни одного юридического лица. Другая сложность выражается в том, что некоммерческие организации получают субсидии и гранты частично или полностью только после завершения проекта, поэтому многие вынуждены отказываться от этих внешних источников.

Предпосылками для ведения бизнеса могут быть следующие:

миссия, ради которой создана некоммерческая организация, может быть реализована более успешно;

привлечение новых источников финансирования позволяет расширить деятельность некоммерческой организации, не противоречащую Уставу;

организация станет финансово независимой, если у нее не будет дополнительного источника финансирования.

Организация сможет привлечь новых сотрудников за счет расширения штата или создать стимулы для существующих сотрудников путем

предоставления постоянного трудоустройства и повышения заработной платы. Как правило, в некоммерческой организации сотрудники принимаются на неполный рабочий день строго в соответствии с существующими проектами.

Некоторые организации владеют конференц-залами, оборудованием, которое может приносить доход, сдавая его в аренду.

Средства, находящиеся в распоряжении некоммерческой организации, могут быть инвестированы, если даритель (грантодатель или даритель) не запрещает. К основным принципам инвестирования относятся доходность или доходность, доходность и ликвидность. Принимая решение об инвестировании, некоммерческая организация должна учитывать срочность и рискованность инвестиций. Депозит или срочный депозит в банке имеет меньшую доходность и риск по сравнению с инвестированием на рынке ценных бумаг. В свою очередь, на рынке ценных бумаг наибольшую доходность и риск имеют акции средних и малых компаний, а наименьшую – государственные облигации. Некоторые банки теперь также предлагают инвестиционные продукты, такие как брокерские услуги, взаимные фонды и доверительное управление, которые расширяют инвестиционные возможности на финансовых рынках. В целом некоммерческие организации при наличии денежных резервов отдадут приоритет инвестированию свободных средств в депозиты, чем в ценные бумаги. Некоммерческие организации могут прибегнуть к инвестированию, если у них есть средства для реализации проектов, которые не будут использоваться в течение нескольких месяцев. При инвестировании необходимо учитывать законодательные ограничения.

Подводя итог структурному содержанию как внешних, так и внутренних источников финансирования, в качестве новых возможностей привлечения финансирования для стран СНГ, которые, несомненно, будут развиваться в ближайшие годы, следует выделить спонсорство, социально-ориентированный маркетинг, бесплатные услуги, краудсорсинг и

краудфандинг. Еще одним новым для практики СНГ способом финансирования деятельности некоммерческих организаций является формирование целевого капитала, который формируется из трех источников: пожертвований, имущества, полученного по завещанию, неиспользованных доходов от доверительного управления целевым капиталом. Эндаумент как долгосрочный источник финансирования снижает зависимость от разовых пожертвований, что приводит к финансовой стабильности организации. Этот метод финансирования в основном направлен на поддержку образования.

Для успешного привлечения и расширения доступности источников финансирования в странах СНГ необходимо реализовать следующие направления:

- создание социально ориентированных банков, напрямую работающих с некоммерческими организациями,
- установление налоговых льгот на государственном уровне для бизнеса, готового стимулировать развитие некоммерческих организаций.

Наличие в штате фандрайзера и финансового менеджера, в задачи которого входит привлечение соответствующих источников финансирования со всей многоплановостью, является главным условием обеспечения бесперебойной работы организации.

#### **ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:**

1. Закон Республики Узбекистан от 14 апреля 1999 года № 763-I «О негосударственных некоммерческих организациях». WWW.Lex.uz
2. Кутьева Д. А. Многомерность источников финансирования некоммерческих организаций // ПСЭ. 2013. №4 (48). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mnogomernost-istochnikov-finansirovaniya-nekommercheskih-organizatsiy>.
3. Karimova, G. A. (2023). VARIOUS SOURCES OF FUNDING FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS. EPRA International Journal of Economics, Business and Management Studies (EBMS), 10(6), 1-4. <https://eprajournals.com/IJHS/article/10754>

4. Каримова Г.А. “Самофинансирование некоммерческих организаций” //InterConf. – 2021. <https://archive.interconf.center/index.php/conference-proceeding/issue/view/26-28.05.2023/166>
5. <http://www.advgazeta.ru/arch/25/114>
6. <http://www.pilnet.ru>
7. [http://www.cafrussia.ru/files/blocks/banks\\_report.pdf](http://www.cafrussia.ru/files/blocks/banks_report.pdf)