

**ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
НЕКОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Кутьева Дарья Александровна***

*аспирант кафедры «Корпоративных финансов и оценки бизнеса»*

*Санкт-Петербургского государственного экономического университета*

*г. Санкт-Петербург*

*E-mail: [darnetta86@gmail.com](mailto:darnetta86@gmail.com)*

***Макарова Василиса Александровна***

*к.э.н., доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента*

*Национальный исследовательский университет –*

*Высшая школа экономики. Санкт-Петербург*

*г. Санкт-Петербург*

*E-mail: [Vmakarova@hse.ru](mailto:Vmakarova@hse.ru)*

**ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
НЕКОМЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Kuteva Daria***

*postgraduate student of Corporate Finance and Estimation Of Business*

*department*

*St. Petersburg State University of Economics*

*St. Petersburg*

*E-mail: [darnetta86@gmail.com](mailto:darnetta86@gmail.com)*

***Makarova Vasilisa***

*Ph.D., assistant professor of Financial Markets and Financial Management*

*department*

*National Research University - Higher School of Economics. St. Petersburg*

*St. Petersburg*

*E-mail: [Vmakarova@hse.ru](mailto:Vmakarova@hse.ru)*

**АННОТАЦИЯ**

В настоящей статье рассматривается проблема оценки эффективности деятельности некоммерческой организации. Проанализированы основные

категории оценки эффективности и выявлены их особенности. Представлен универсальный показатель эффективности для всех некоммерческих организаций. Выявлены причины невозможности использования традиционных показателей, применимых для коммерческих организаций.

## **THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF NON-PROFIT ORGANIZATION**

### **ABSTRACT**

This article focuses on the problem of assessing the effectiveness of a non-profit organization: main categories are analyzed and assess the effectiveness of their features are identified and main features are pointed out. In addition, the universal indicator of efficiency for non-profit organizations is presented.

**Ключевые слова:** некоммерческая организация, показатели оценки эффективности, финансовый потенциал, эффективность фандрайзинга, общественная поддержка

**Keywords:** non-profit organizations, indicators for assessing the effectiveness, financial capacity, the efficiency of fundraising, public support

В настоящее время усиливается необходимость оценки деятельности некоммерческой организации в виду имеющейся конкуренции между организациями за ресурсы, поскольку они не безграничны. А также оценка деятельности способствует повышению прозрачности организации.

Поскольку деятельность некоммерческой организации направлена на удовлетворение потребности в общественных благах, следовательно, ее результатом становится оказание услуг, дающих социально полезный эффект [1, с.151].

Некоммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью (оказание платных услуг), оценивает эффективность данной деятельности по показателям, которые используют коммерческие организации. А эффективность основной деятельности (реализация проектов) трудно оценить ввиду отсутствия прибыли и рентабельности. До сих пор остается мало

плодотворна распространённая практика применения показателей для коммерческих организаций с ориентацией на некоммерческий сектор. Существует ряд различных предложений для измерения эффективности деятельности некоммерческой организации.

Профессоры Ritchie и Kolodinsky поддерживают тезисы о многомерности критериев для оценки финансовой эффективности деятельности. Они разработали из множества возможных показателей на основе теоретических исследований три центральные категории и включили их по два в рамках факторного анализа. Расчет данных производится на основе американской информационно-поисковой системы налогового бланка 990 из сведений национального центра благотворительной статистики [3, с.137]. Первая центральная категория – финансовый потенциал, который охватывает отношение всех поступлений либо конкретного вида поступлений ко всем расходам:

Все поступления делятся на все организационные расходы

Все пожертвования делятся на все организационные расходы

Вторая центральная категория - эффективность фандрайзинга, которая определяется как отношение общих или определенных поступлений к общим расходам на фандрайзинг.

Общие поступления делятся на все расходы на фандрайзинг

Прямая общественная помощь делится на все расходы на фандрайзинг

Третья центральная категория - общественная поддержка, показатели которой устанавливают связь финансовых взносов общественности / государства к имуществу или общим поступлениям

Прямая общественная помощь делится на совокупные активы

Все пожертвования делятся на совокупные поступления

Данные показатели учитывают широко распространённые проблемы сбора данных в некоммерческих организациях, ограничиваясь относительно легко получаемыми сведениями бухгалтерского учета. Какой вклад оказывают рассмотренные центральные категории в действительности для определения

эффективности деятельности некоммерческой организации, остается все же до конца не определенным. Чтобы получить информацию о потенциале некоммерческой организации в целом, то необходимо иметь в распоряжении дополнительные показатели, такие как оценка экономического риска и выживаемости некоммерческой организации. При этом, исходя из финансирования, определяется множество рисковых областей, таких как:

1) Риск неплатежеспособности

Экономический риск, который является наихудшим как для коммерческих, так и для некоммерческих организаций – это банкротство. Следовательно, существует потребность в показателях, которые предупредят об этом риске и помогут обосновать или спрогнозировать данный риск. Несмотря на то, что растущее число некоммерческих организаций занимается предпринимательской деятельностью, которая может привести к данному риску, все же в настоящее время несостоятельность для некоммерческих организаций относится к исключению.

2) Риск снижения успеха по причине финансовой неустойчивости

Отсутствие прибыли или наличие убытков не выражает угрозу для организации в краткосрочном периоде, так как получение прибыли не относится к задачам некоммерческой организации. С точки зрения успеха намного негативнее расценивается то, когда некоммерческая организация должна уменьшить объем своих основных услуг, так как вследствие этого падает качество исполнения проекта или программы.

В качестве индикаторов финансовой прочности некоммерческой организации можно выделить следующие показатели:

➤ Отношение собственного капитала к поступлениям:

Некоммерческие организации с незначительным наличием собственного капитала более склонны к финансовым беспокойствам.

$$\text{Долевой собственный капитал} = \frac{\text{совокупный собственный капитал}}{\text{совокупные поступления}}$$

➤ Концентрация в структуре финансирования

Некоммерческие организации формируют свои поступления из разнообразных источников финансирования. Чем меньше источников у некоммерческой организации имеется в распоряжении, и чем выше их концентрация в структуре финансирования, тем она более зависима, и тем меньше возможностей есть у организации для сохранения финансового равновесия.

$$\text{Концентрация} = \sum_{i=1}^n \left( \frac{\text{источник поступлений}_i}{\text{совокупные поступления}} \right)^2$$

➤ Доля административных затрат

Организации с незначительными административными затратами более склонны к финансовой нестабильности, чем организации с высокими административными затратами. Последние могут снизить долю административных расходов в случае крайней необходимости, прежде чем они уменьшат оказываемые ими услуги.

$$\text{Доля административных расходов} = \frac{\text{административные расходы}}{\text{совокупные поступления}}$$

➤ Маржа операционной прибыли

Часть поступлений, которые не используются для покрытия расходов, можно интерпретировать как излишек. Чем выше этот избыток соразмерен с совокупными поступлениями, тем быстрее будет компенсирована финансовая неустойчивость.

$$\text{Маржа} = \frac{\text{совокупные поступления} - \text{совокупные расходы}}{\text{совокупные поступления}}$$

Как концентрация структуры финансирования, так и доля административных затрат и маржа операционной прибыли служат значительным вкладом для объяснения финансовой уязвимости некоммерческих организаций. Участие собственного капитала, напротив, не оказывает никакого существенного разъяснительного вклада.

3) Риск потери льготного налогового статуса

Другой рискованной областью является потеря льготного налогового статуса. Соответственно необходимы показатели, которые дают информацию о

проблематичном развитии. При этом выявляется большинство проблемных областей, а именно:

- ✓ Целевое применение средств, имеющих льготное налогообложение.
- ✓ Перекрестное субсидирование убытков средствами, имеющих льготное налогообложение.
- ✓ Высокие административные расходы, из-за которых привлечение пожертвований становится маловероятным.

В общем и целом эффективность деятельности некоммерческой организации можно определить как относительный эффект, результативность целевого проекта или программы. Поскольку основной итог деятельности некоммерческой организации – количество потребителей некоммерческих услуг, а значительную часть поступлений в некоммерческую организацию составляют целевые поступления, то показатель эффективности деятельности некоммерческой организации можно рассчитать по формуле [2, с.46]:

$$K = \Phi / P \cdot 100,$$

где  $\Phi$  – сумма поступивших средств из всех источников за год;  $P$  – расходы по проекту.

Данный показатель универсален и может быть использован различными некоммерческими организациями в силу соблюдения требования размерности (соотносимые величины выражены в стоимостной форме).

Для оценки деятельности коммерческой организации существует достаточно много показателей, такие как оборачиваемость (например, оборот / средний показатель состояния оборотного капитала) или показатели управления кадрами (например, оборот / расходы по содержанию персонала). Некоторые из этих показателей могут использоваться вполне рационально и для некоммерческой организации. Так, например, оборот на одного занятого или объем пожертвований на одного жертвователя или жителя населенного

пункта является важной индикацией и сравнительным критерием для финансового менеджмента.

Традиционные показатели, которые применяются в организациях, ориентированных на получение прибыли, во многих случаях не имеют смысла для некоммерческих организаций и не представляют рациональной информации и познаний в области управления, поскольку:

- цели некоммерческой организации часто трудноизмеримы;
- услуги и блага, некоммерческих организаций обычно не имеют рыночных цен;
- результаты деятельности некоммерческих организаций, как правило, проявляются не сразу.

#### **Список литературы:**

- 1) Бурменко Т.Д., Даниленко Н.Н., Туренко Т.А. Сфера услуг: экономика: учеб. М., 2008.
- 2) Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет в некоммерческих организациях. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2007.
- 3) Michael Vilain. Finanzierungslehre fuer Nonprofit-Organisationen (zwischen Auftrag und oekonomischer Notwendigkeit). VS Verlag für Sozialwissenschaften; Auflage: 2006.