

обрабатывать достаточно «тонкие» риски бизнеса (рыночный, кредитный и т.д.);

- развитие стандартных процедур прекращения отношений при наличии уважительных оснований;
- повышение компетентности власти в вопросах новой экономики, достигаемое разными путями, в том числе привлечение обязательной экспертизы проектов в специализированных экспертных группах, компетентных в вопросах современных ИТ; повышение общей экономической компетентности ответственных государственных служащих всех ветвей и уровней власти;
- создание бизнес-агента, вероятно, в форме деловой ассоциации, который сможет привлекаться для экспертизы проектов ГЧП, помощи в разрешении споров между бизнесом и государством, аккумулирования и предоставления аналитической информации по реализации партнерских проектов в конкретных регионах и т.д.;
- развитие государственного информирования по вопросам ГЧП, в том числе предоставле-

ние информации о государственных органах в виде предложенных формализованных моделей;

- повышение мотивации разных уровней и ветвей власти в участии в ГЧП, отход от командной системы «сверху — вниз», сохраняющейся в отдельных случаях до сих пор;
- расширение инструментария электронной торговли, применяемого в деятельности государственных органов;
- выделение в рамках разных уровней власти полномочных и компетентных агентов, занимающихся развитием новых технологичных секторов экономики. Данные агенты должны быть ключевыми участниками со стороны государства в проектах ГЧП в сфере ИТ. Компетентность данных агентов должна способствовать решению возникающих споров;
- расширение инструментария финансирования в рамках ГЧП. Например, более активное применение не прямого бюджетного финансирования, а предоставления государственных гарантий.

Литература

1. Проект Федерального закона «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» (внесен Правительством Российской Федерации в Государственную Думу 14.03.2013 г.).
2. Государственная программа Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013–2025 годы» (утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 декабря 2012 г. № 2396-р).
3. Долгов А. Региональное законодательство о ГЧП. Изменения в федеральном законодательстве о ГЧП. Перспективы принятия федерального закона о ГЧП. Гид Луарэт Нуэль, 2013. [Электронный ресурс]. URL: http://www.spbstu.ru/ppp/2013_tr/Dolgov_region.pdf
4. Игнатюк Н.А. Государственно-частное партнерство : учебник. М. : Юстицинформ, 2012. 384 с.
5. Семенова Е.А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР // Аналитические обзоры Российского института стратегических исследований. 2007. № 4 (17).
6. Спиридонов А.А. Государственно-частное партнерство: понятие и перспективы совершенствования законодательного регулирования. [Электронный ресурс]. URL: <http://pppcenter.ru/ru/press-center/smi-o-centre/19032010>

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ НКО НА ОЦЕНКУ ИХ РАБОТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ*

Мерсиянова Ирина Владимировна,
 директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора
 Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ),
 заведующая кафедрой экономики и управления в негосударственных некоммерческих организациях
 факультета государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ,
 кандидат социологических наук.

111000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20

Статья посвящена выявлению связи источников финансирования НКО и их количества с оценками деятельности НКО и их экономического положения. На материалах всероссийского обследования НКО показано, что большинство российских НКО ориентированы на диверсификацию источников финансирования. Работа НКО получает более высокие оценки со стороны их руководителей в прямой зависимости от количества источников финансирования. Чем более диверсифицированы источники, тем более высоко оценивается работа НКО. На оценку работы НКО также влияет характер требований к отчетности, прозрачности и открытости, соответствующих тем или иным источникам финансирования. С точки зрения экономического положения НКО, оптимальным является наличие 3–4 источников финансирования. Однако обеспечение организации таким количеством источников финансирования приводит к тому, что фандрайзинг руководителя идет в ущерб реализации миссии НКО.

* Статья подготовлена на основе данных всероссийского обследования НКО, проведенного в 2012 г. Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Работа по анализу данных при участии студентов 1-го курса магистратуры Евгении Болониной, Анны Лупандиной, Галины Шляховой и Веры Голотиной была поддержана в рамках конкурса научно-исследовательских проектов факультета государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ. Автор благодарна Ирине Корнеевой за участие в математической обработке данных.

В связи с этим в заключение предлагается ряд рекомендаций для оптимизации привлечения и аккумуляции средств из различных источников в бюджеты НКО на реализацию их проектов и программ.

Ключевые слова: негосударственные некоммерческие организации, третий сектор, фандрайзинг.

THE IMPACT OF THE FINANCING OF RUSSIAN NGOS ON THE ASSESSMENT OF THEIR WORK AND ECONOMIC POSITION

Mersiyanova Irina Vladimirovna,

Director of the Centre for Research of Civil Society and Non-commercial Sector of the National Research University «Higher School of Economics» (NRU HSE), head of the Chair of Economics and Management in Non-state Non-commercial Organizations of the Faculty of State and Municipal Management of the NRU HSE, candidate of sociological sciences

The article focuses on the relationship between NGO sources of funding, including the number of funding sources, on one hand, and the evaluation of NGO effectiveness and their economic situation, on the other hand. Based on the all-Russia NGO survey, the author concludes that most NGOs in Russia tend to diversify their funding sources. NGO leaders tend to evaluate the activity of their organizations more positively in direct correlation with the number of funding sources. The more diversified funding sources are the higher rating NGO effectiveness receives. The level of NGO transparency and reporting requirements in compliance with requirements of specific funding sources also influence the evaluation of NGO effectiveness. In terms of NGO economic situation, three to four sources of funding can be considered ideal. However, tapping this many funding sources may hamper the mission of an NGO owing to the fundraising activity of its leader. In this connection, the article provides a number of recommendations to improve the effectiveness of seeking and accumulating funds from different sources by NGOs for the implementation of their projects and programs.

Key words: nongovernmental non-commercial organizations (NGOs), third sector, fundraising.

Становление института третьего сектора в России происходит на протяжении последних 20 лет. Идею третьего сектора можно назвать новой не только в нашей стране, поскольку в развитых странах она вошла в общественное сознание лишь в начале 1990-х гг., когда во многих странах мира наблюдался колоссальный рост количества организаций третьего сектора. В России еще в середине 1990-х гг. выражение «третий сектор» не было узнаваемым даже среди активистов этого сектора, а посвященные ему публикации были очень редки¹. Смысл понятия «третий сектор» является нечетким для большинства людей, которые впервые с ним сталкиваются. Его часто путают с «третьей силой», «третьим миром», «третьим путем» и, в конце концов, с «третичным сектором экономики». На самом деле оно обозначает сектор негосударственных некоммерческих организаций. В масштабах всей страны как объект эмпирического исследования он не выступал ни разу вплоть до середины 2000-х гг., хотя в регионах и отдельных населенных пунктах проводились исследования общественных объединений и других негосударственных некоммерческих организаций, финансируемые, в основном, за счет средств зарубежных благотворительных фондов².

Несмотря на происходившие в течение 20 лет процессы интенсивного становления третьего

сектора, состояние большинства негосударственных некоммерческих организаций нельзя назвать устойчивым. Устойчивость НКО принято рассматривать как производное целого ряда параметров. Одним из них является обеспеченность финансовыми ресурсами. Однако, как отмечает Р. Холлоуэй (R. Holloway), перечисляющий ряд факторов, определяющих устойчивость НКО (общественная поддержка, ресурсы, организационные возможности и качество управления, результативность), существуют типы организаций, для которых финансовые ресурсы не являются определяющими. Например, это религиозные и досуговые организации³.

Тем не менее представляет интерес решение задачи определения влияния источников финансирования и их количества на оценку деятельности НКО и ее экономического положения. Ее решению посвящена настоящая статья. Эмпирическую основу данной работы составляют данные, полученные в ходе всероссийского обследования НКО, проведенного Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ осенью 2012 г. в рамках мониторинга состояния гражданского общества при поддержке Программы фундаментальных исследований. Сбор информации осуществлен ООО MarketUp методом личного опроса руководителей

¹ См., напр.: Алексеева О. Третий сектор, или Благотворительность для «чайников». М., 1997; Бородкин Ф.М. Третий сектор в государстве благоденствия // Мир России. 1997. № 2; Государство и негосударственные некоммерческие организации: формы поддержки и сотрудничества / авт.: О.В. Макаренко, Б.Л. Рудник, С.В. Шишкин, Л.И. Якобсон. М.: Сигнал, 1997; Якобсон Л.И. Несовершенство рынка и некоммерческие организации // Известия АН СССР. Сер. «Экономика». 1990. № 4 и др.

² См., напр.: Алексеева Е.Г., Крыгина Н.В. и др. НКО и благотворительность: результаты опроса населения в городах Жигулевск, Волгоград, Новороссийск // Благотворительность в России. 2002: Исторические и социально-экономические исследования / под общ. ред. О.Л. Лейкина. СПб., 2003; Мерсиянова И.В. Общественные объединения Новосибирской городской агломерации: опыт социологического анализа // Власть и общество в постсоветской России: новые практики и институты: сборник статей. М., 1999. (Новая перспектива; Вып. XII.); Киселева Т., Беляева Н. и др. Третий сектор на Байкале. Некоммерческие организации Байкальского региона в контексте развития российского третьего сектора. М., 1996; Современное состояние и динамика развития некоммерческого сектора Самарской области. Самара, 1998; Сырямкина Е.Г., Шпагин С.А., Шпагина М.П. Общественные организации Томска: проблемы и перспективы. Томск, 1996; Антипов А.Г., Вьюжанин В.Н. Проблемы становления и развития некоммерческих организаций г. Перми. Пермь, 1997; Куревич И.Д., Которин И.В., Луценко Т.А. и др. Условия и перспективы развития третьего сектора в регионах России. М., 1998; Петренко К.В. Общественные организации в России // Поле мнений. Дайджест результатов исследований. М., 2001. Вып. 10 и др.

³ Holloway R. Sustainability // International Encyclopedia of Civil Society. H. Anheier, S. Toepler (Eds). Springer, 2010. P. 1498.

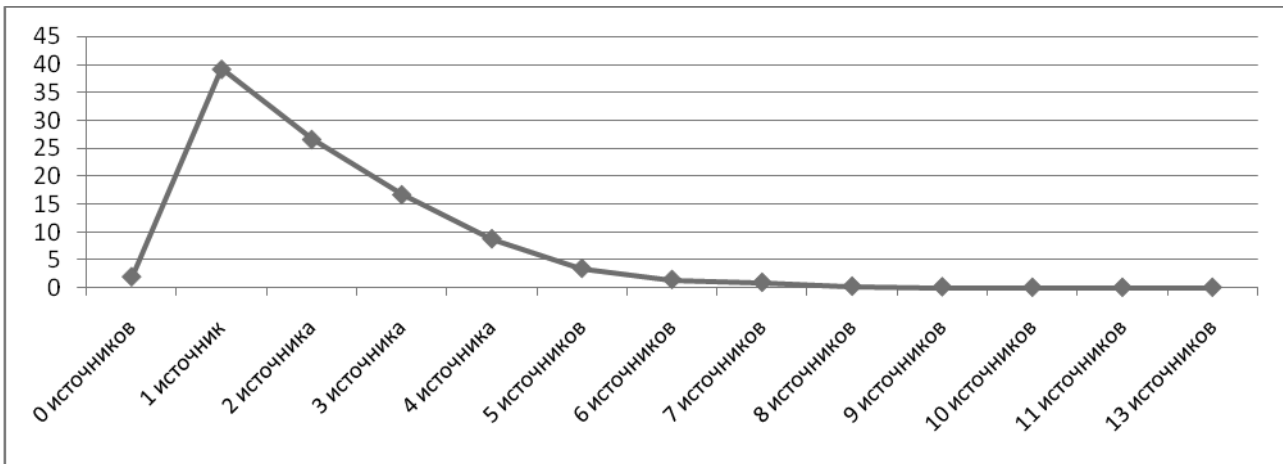


Рис. 1. Распределение НКО по количеству источников финансирования (по результатам обследования НКО)

НКО по полуформализованной анкете. Программа исследования и инструментарий разработаны И.В. Мерсияновой и Л.И. Якобсоном. Объем выборки составил 1005 НКО. Опрос проводился в 33 субъектах РФ по квотной выборке, с использованием репрезентативных квот по организационно-правовым формам и годам регистрации НКО. В соответствии с заданными квотами опрашивались руководители организаций, расположенных в городских округах, городских поселениях и иных муниципальных образованиях на территории 33 субъектов РФ. Основанием для отбора регионов являлась типология субъектов РФ по трем группам характеристик: по индексу урбанизации, по индикатору развитости некоммерческого сектора (в количественном выражении), по индикатору экономического развития субъекта РФ, выраженному в показателе душевого валового регионального продукта (ВРП) к среднему по России. Основой для отбора респондентов являлись реестры некоммерческих организаций и общественных объединений в этих субъектах РФ. Отбор проводился механическим способом. Не более двух третей общего числа респондентов в каждом субъекте РФ были опрошены в его административном центре (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга).

Структура источников финансирования российских НКО

Согласно результатам всероссийского обследования НКО, 1 источник финансирования имеют 39% обследованных НКО, 2 источника финансирования — 27%, 3-4 источника — 25%, 5 источников и более — 7% обследованных НКО (рис. 1). Вообще не было источников финансирования лишь у 2% НКО. Еще 2% НКО живут только за счет личных средств членов, участников, учредителей организации, не являющихся взносами. Это свидетельствует об ориентации российских НКО на диверсификацию источников финансирования, однако членские взносы, чаще всего фигурирующие среди источников финансирования, вряд ли могут обеспечить финансовую устойчивость НКО. Кроме того, 15% НКО живут только за счет членских взносов.

Получить достоверную оценку объема денежных средств из разных источников финансирования НКО в нашей стране пока очень трудно из-за несовершенства статистического и налогового учета. Однако если взять в качестве отправной точки данные о поступлениях из федеральных источников в 2012 г., наше

восприятие результатов исследования о доле поступлений в бюджеты НКО из разных источников немного прояснится. Так, по данным Министерства экономического развития Российской Федерации, если просуммировать объем денежных средств, поступающих в третий сектор только от федеральных органов власти, можно говорить о финансовой поддержке государством субсектора социально ориентированных НКО на сумму порядка 5 млрд руб. По данным всероссийского обследования НКО, известно, что субсидии от органов власти составляли 11,3% в бюджетах НКО, в то время как пожертвования от частных лиц (15,5%) и от коммерческих организаций (8,3%), членские взносы — 20,5%. В табл. 1 отражена структура поступлений из разных источников финансирования в бюджеты НКО.

Таблица 1

Распределение ответов респондентов на вопрос: «Какой примерно процент оперативных доходов Вашей организации составляют поступления в денежной форме от каждого из источников в 2011 г.?» (% опрошенных, не затруднившихся ответить на вопрос)

Источники финансирования	%
Членские взносы	20,5
Пожертвования от частных лиц	15,5
Гранты (субсидии) от любых органов власти (включают как поддержку, не связанную конкретными целями, так и гранты, полученные на условиях реализации определенной программы)	11,3
Пожертвования от коммерческих организаций	8,3
Плата за услуги и сборы с граждан, которым оказывали услуги (просьба указать сборы, напрямую взимаемые с клиентов, плату за услуги, выплаты частных страховых компаний, сборы от продажи билетов, входные сборы и т.п.)	6,9
Продажа товаров и доходы от предпринимательской деятельности (просьба указать доходы от реализации товаров и услуг, которые непосредственно не связаны с профилирующей деятельностью организации; а также доходы от коммерческих филиалов; включает корпоративную спонсорскую деятельность)	3,7
Контракты на выполнение работ, оказание услуг и поставку товаров для органов власти любого уровня (включают контракты с органами власти любого уровня, в частности заключенные в рамках процедуры государственных/муниципальных закупок)	3,1
Пожертвования от негосударственных некоммерческих организаций, в том числе фондов	2,9

Государственные механизмы возмещения расходов (включают компенсационные выплаты из фондов государственного страхования, социального обеспечения и другие виды платежей, осуществляемых органами власти в качестве третьей стороны, за услуги, оказанные клиентам)	2,4
Поступления от пожертвований, включая доходы от целевого капитала, или инвестиций, проценты по банковским вкладам (процентные и рентные поступления от управления активами (в частности, инвестиций, недвижимости, паев, акций, и других ценных бумаг), в том числе ранее полученных в качестве пожертвования, но не используемых для осуществления текущей деятельности организации)	1,5

Судя по информации о средних объемах поступлений в бюджеты НКО, наиболее крупными источниками денежных средств для общественных организаций и автономных некоммерческих организаций являются субсидии от органов власти, для религиозных организаций и фондов — пожертвования от частных лиц, для некоммерческих партнерств и объединений юридических лиц — членские взносы.

Если говорить о дифференциации среди НКО по направлениям деятельности, то субсидии органов власти преобладают в бюджетах НКО, работающих в сферах культуры и рекреации, здравоохранения, охраны окружающей среды, правозащитной деятельности; в сферах образования и исследований преобладают контракты на выполнение работ, оказание услуг и поставку товаров для органов власти; пожертвования от коммерческих компаний — в сфере социальных услуг; плата за услуги и сборы с граждан, которым оказывали услуги — в сфере развития и жилищной сфере; членские взносы — в деловых и профессиональных ассоциациях; пожертвования от частных лиц — лишь в бюджетах организаций, занимающихся филантропией, и в религиозных организациях.

Таким образом, большинство российских НКО ориентированы на диверсификацию источников финансирования. Однако в среднем почти пятую часть поступлений (20,5%) составляют членские взносы, которые вряд ли могут обеспечить финансовую устойчивость НКО. В целом бюджеты российских НКО держатся на четырех основаниях: пожертвования частных лиц и организаций, членские взносы, субсидии органов власти и доходы от оказания услуг, выполнения работ (последнее — в заметно меньшей степени).

Характерно, что зарубежные исследования также указывают на сложности более точного определения доли различных источников финансирования, в частности государственного финансирования, в структуре бюджета НКО в связи с несовершенством и непоследовательностью систем финансовой отчетности как в различных государственных органах, так и в некоммерческих организациях⁴. Тем не менее, по данным Национального исследования организаций третьего сектора, проведенного в Великобритании в 2008 г., установлено, что государственное финансирование наиболее часто направляется на поддержку организаций, нацеленных на обеспечение гражданских прав, равенства и доступа к социальным услугам для уязвимых групп населения, социальной

сплоченности и гражданского участия, реабилитацию бывших заключенных, а также помощь организациям, работающим в области институционального развития и поддержки третьего сектора. По крайней мере 50% организаций, работающих в рамках указанной тематики, получают государственное финансирование. Напротив, государственная поддержка в наименьшей степени касается организаций общественного сектора, работающих в культурно-досуговой сфере, а также в области защиты животных, религии, сохранении культурного наследия⁵.

Влияние финансирования НКО на оценку их работы и экономического положения

Как оценивают руководители НКО работу своих организаций за последний год? Половина респондентов (50%) оценили деятельность своей организации в прошлом году как удовлетворительную. Высокую оценку деятельности дали 43% руководителей НКО, в том числе: 9% — самую высокую, организация полностью решила свои задачи на этот год; в реальных условиях лучшего результата никто не мог бы добиться; 34% — высокую. Лишь 4% руководителей НКО дали низкую оценку деятельности своей организации в прошлом году, в том числе: 3% — низкую; 1% — самую низкую, можно сказать, что организация не справляется со своими задачами и находится на грани прекращения фактической деятельности.

В оценках работы НКО их руководителями проявляется следующая закономерность: по мере увеличения количества источников финансирования НКО возрастает доля руководителей НКО, которые в той или иной мере высоко оценивают результаты работы их организаций за прошедший год, и уменьшается доля тех, кто дает удовлетворительные оценки (см. рис. 2). В целом средние оценки работы НКО находятся в интервале от 2,84 балла до 3,53 балла (по 5-балльной шкале): самую низкую оценку получают организации, у которых не было источников финансирования, 3,44 балла — имеющие 1 источник, 3,47 балла — имеющие 2 источника, 3,52 и 3,53 балла — имеющие 3-4 источника и 5 и более источников соответственно.

Для оценки экономического положения НКО респондентам предлагалось несколько суждений. Только 3% обследованных НКО средств хватает даже на создание финансовых резервов. Лишь 21% НКО средств в основном хватает для осуществления всего задуманного. Почти каждой восьмой НКО (13%) недостаток средств грозит закрытием организации, они работают, как говорится, на «голом» энтузиазме. Остальные НКО (практически половина от выборки) в той или иной мере испытывают дефицит материальных ресурсов, отражающийся на качестве кадров, материально-технической базы и т.п. (см. табл. 2). Руководителю каждой одиннадцатой НКО (9%) приходится отдавать слишком много сил поиску средств, пренебрегая основными задачами, чтобы организация не закрылась.

Рост количества источников финансирования НКО влияет на оценку их экономического положения следующим образом: чем больше источников финансирования, тем выше доля руководителей НКО, полагающих, что в их организациях средств

⁴ Clifford D., Geyne Rajme F., Mohan J. How Dependent is the third sector on public funding? Evidence from the National Survey of Third Sector Organizations // Third Sector Research Centre. October 2010. Working Paper 45.

⁵ Там же.

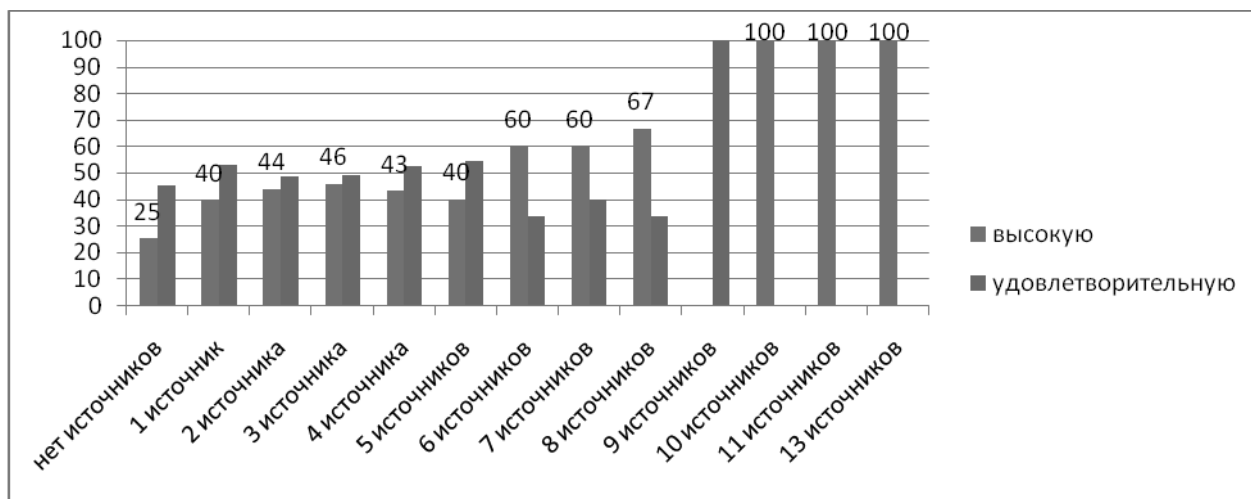


Рис. 2. Распределение вариантов «высокую оценку» и «удовлетворительную» в ответах на вопрос: «Какую оценку Вы бы поставили работе Вашей организации за последний год?» в зависимости от количества источников финансирования в бюджете НКО (% от числа опрошенных)

хватает для осуществления всего задуманного, и тем ниже доля тех, кто считает, что недостаток средств грозит закрытием организации. Также обнаруживается по мере роста количества источников финансирования снижение доли руководителей НКО, которые полагают, что средств хватает для полноценного выполнения задач их организации, но многие новые идеи остаются нереализованными из-за недостатка ресурсов. Это связано, на наш взгляд, с ростом масштабов организаций и ее задач по мере увеличения количества источников финансирования и размеров бюджета, соответственно.

При этом организации с одним источником финансирования преобладают как в группе тех, где средств хватает для осуществления всего задуманного (46% от численности группы), так и среди тех, кому недостаток средств грозит закрытием организации (51%). Организации с одним, двумя, тремя-четырьмя источниками финансирования составляют примерно по трети (в сумме — 90%) от числа тех НКО, в которых денег хватает для полноценного выполнения задач организации, но многие новые идеи остаются нереализованными из-за недостатка ресурсов; также

как и в группе тех НКО, в которых из-за недостатка средств приходится довольствоваться работниками невысокой квалификации. Характерно, что в НКО с 3-4 источниками финансирования преобладают одновременно как в группе тех НКО, в которых средств хватает на создание даже финансовых резервов (46% от численности группы), так и в группе тех НКО, в которых по признанию руководителей, им приходится отдавать слишком много сил поиску средств, пренебрегая основными задачами, чтобы их организация не закрылась.

Что касается связи между качественным составом источников финансирования и оценкой работы НКО, то, на наш взгляд, подтверждается гипотеза о том, что организации, в бюджетах которых присутствуют источники, использование которых предполагает более высокие требования к отчетности, прозрачности и открытости, получают более высокие оценки своей работы. На рис. 3 представлена типология источников финансирования. Для проверки этой гипотезы мы сформировали пять подвыборок НКО, финансирующихся только за счет: 1) членских взносов (149 НКО); 2) бюджетных источников любого уровня (муниципального,

Таблица 2

Распределение ответов респондентов на вопрос «Как бы Вы оценили экономическое положение Вашей организации на сегодняшний день?» в целом по выборке и в зависимости от количества источников финансирования (% опрошенных)

Варианты ответа	В целом по выборке	Количество источников финансирования				
		0	1	2	3-4	5 и более
Средств в основном хватает для осуществления всего задуманного	21	20	26	20	19	9
Средств хватает для полноценного выполнения задач организации, но многие новые идеи остаются нереализованными из-за недостатка ресурсов	28	15	22	35	31	34
Недостаток средств грозит закрытием организации, работаем на энтузиазме	3	0	3	1	5	1
Средств хватает даже на создание финансовых резервов	16	10	17	11	19	22
Чтобы организация не закрылась, приходится отдавать слишком много сил поиску средств, пренебрегая основными задачами	4	5	3	4	4	10
Средств в основном хватает, чтобы оплачивать работников нужной квалификации, но не хватает на создание (обновление) полноценной материально-технической базы и другие необходимые расходы	9	0	6	10	13	12
Из-за недостатка средств приходится довольствоваться работниками невысокой квалификации	13	45	16	12	8	4
Затрудняюсь ответить	6	5	8	6	2	7

регионального, федерального) (49 НКО); 3) денежных пожертвований физических и юридических лиц (российских или иностранных компаний) (79 НКО); 4) грантов, причем как российских фондов, фондов местных сообществ и других НКО, так и грантов или технической помощи от иностранных НКО, международных организаций и правительств иностранных государств (12 НКО); 5) только за счет предпринимательской деятельности НКО (94 НКО).

Наши расчеты показывают, что если среди пусть и немногочисленной группы НКО, живущих только за счет грантов, 50% руководителей высоко оценивают их деятельность, то на втором месте по доле высоких оценок находятся НКО, финансирующиеся только за счет пожертвований (41%), членских взносов (42%) и бюджетных источников (43%). Средняя оценка деятельности по группе грантополучателей — 3,82 балла (по 5-балльной шкале). Согласно нашей типологии, к получателям грантов предъявляются более строгие требования по отчетности, прозрачности и открытости деятельности НКО. Средние оценки деятельности НКО из второй группы составляют 3,46 балла (НКО живут только на пожертвования частных лиц и организаций), 3,52 балла (только за счет бюджетов муниципального, регионального или местного) и 3,44 балла (НКО живут только за счет членских взносов). К получателям этих средств общество не предъявляет повышенных требований по отчетности и прозрачности деятельности одновременно, что делает эту группу содержательно относительно однородной.

Третью группу составляют НКО, живущие только за счет доходов от предпринимательской деятельности (доля высоких оценок их деятельности составляет лишь 34%). Средняя оценка работы НКО, по словам их руководителей, — 3,1 балла. Отчетность по данному источнику финансирования не предполагает более строгих требований, чем определяемые государством; кроме того, прозрачность и открытость деятельности не является обязательным атрибутом их деятельности. Хотя данные организации являются, по сути, рыночными субъектами и должны быть заинтересованы в формировании положительного имиджа своих НКО, продвижении их бренда на рынок. Пока в этом субсекторе НКО ощущается дефицит применения маркетинговых подходов в их деятельности.

Заключение

Таким образом, большинство российских НКО ориентированы на диверсификацию источников финансирования. Однако в среднем почти пятую часть поступлений (20,5%) составляют членские взносы, которые вряд ли могут обеспечить финансовую устойчивость НКО. В целом бюджеты российских НКО держатся на четырех основаниях: пожертвования частных лиц и организаций, членские взносы, субсидии органов власти и доходы от оказания услуг, выполнения работ (последнее — в заметной меньшей степени).

Работа НКО получает более высокие оценки со стороны их руководителей в прямой зависимости от количества источников финансирования. Чем более диверсифицированы источники, тем более высоко оценивается работа НКО. На оценку работы НКО также влияет характер требований к отчетности, прозрачности и открытости, соответствующий тем или иным источникам финансирования.

С точки зрения экономического положения НКО, оптимальным является наличие 3-4 источников финансирования, работа этих организаций получает одну из самых высоких оценок со стороны их руководителей. Однако обеспечение организации таким количеством источников финансирования приводит к тому, что фандрайзинг руководителя идет в ущерб реализации миссии НКО. В связи с этим необходимо оптимизировать привлечение и аккумуляцию средств из различных источников в бюджеты НКО на реализацию их проектов и программ. Пути оптимизации видятся следующие:

1. Четкое планирование фандрайзинговой кампании. Она не должна рассматриваться как набор незначительных отдельных шагов, предпринимаемых параллельно другим проектам организации, а как важное направление работы, требующее планирования и контроля. Ее цели должны быть реалистичными, мотивирующими, понятными и измеримыми.

2. Сегментировать рынок пожертвований и проводить исследования, что позволит оценить потенциал каждой группы доноров, возможности сотрудничества, выявить новые источники пожертвований, наиболее эффективно потратить средства на кампанию.

3. Привлекать к поиску средств как сотрудников, так и добровольцев. Последние могут дать возможность выйти на большее число доноров, но в то же время привлечение добровольцев сопряжено с рядом трудностей, связанных с их поиском, необходимостью организации их работы, обучения, контроля, поощрения и т.п.

4. Проводить оценку эффективности фандрайзинговой кампании (по соотношению планируемой и фактической сумм пожертвований, по соотношению затрат на кампанию и суммы пожертвований, по динамике численности доноров, по среднему размеру пожертвований, по вкладу отдельных сотрудников в сбор средств).



Рис. 3. Типология источников финансирования с точки зрения требований к отчетности, прозрачности и открытости деятельности НКО

Литература

1. Clifford D., Geyne Rajme F., Mohan J. How Dependent is the third sector on public funding? Evidence from the National Survey of Third Sector Organizations//Third Sector Research Centre. October 2010. Working Paper 45.
2. Holloway R. Sustainability // International Encyclopedia of Civil Society. H. Anheier, S. Toepler (Eds). Springer, 2010. P. 1498.
3. Алексеева Е.Г., Крыгина Н.В. и др. НКО и благотворительность: результаты опроса населения в городах Жигулевск, Волгоград, Новороссийск // Благотворительность в России. 2002.
4. Алексеева О. Третий сектор, или Благотворительность для «чайников». М., 1997.
5. Антипов А.Г., Вьюжанин В.Н. Проблемы становления и развития некоммерческих организаций г. Перми. Пермь, 1997.
6. Бородкин Ф.М. Третий сектор в государстве благоденствия // Мир России. 1997. № 2.
7. Государство и негосударственные некоммерческие организации: формы поддержки и сотрудничества / авт.: О.В. Макаренко, Б.Л. Рудник, С.В. Шишкин, Л.И. Якобсон. М.: Сигнал, 1997.
8. Исторические и социально-экономические исследования / под общ. ред. О.Л. Лейкинда. СПб., 2003.
9. Киселева Т., Беляева Н. и др. Третий сектор на Байкале. Некоммерческие организации Байкальского региона в контексте развития российского третьего сектора. М., 1996.
10. Куревич И.Д., Каторин И.В., Луценко Т.А. и др. Условия и перспективы развития третьего сектора в регионах России. М., 1998.
11. Мерсиянова И.В. Общественные объединения Новосибирской городской агломерации: опыт социологического анализа // Власть и общество в постсоветской России: новые практики и институты: сборник статей. М., 1999. (Новая перспектива; Вып. XII.)
12. Петренко К.В. Общественные организации в России // Поле мнений. Дайджест результатов исследований. М., 2001. Вып. 10 и др.
13. Современное состояние и динамика развития некоммерческого сектора Самарской области. Самара, 1998.
14. Сырымкина Е.Г., Шпагин С.А., Шпагина М.П. Общественные организации Томска: проблемы и перспективы. Томск, 1996.
15. Якобсон Л.И. Несовершенства рынка и некоммерческие организации // Известия АН СССР. Сер. «Экономика». 1990. № 4 и др.

СОЦИАЛЬНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ: ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ПРАКТИК*

Иванова Наталья Владимировна,
старший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества
и некоммерческого сектора НИУ «Высшая школа экономики»,
кандидат филологических наук, доцент

Современные исследования показывают значимость социальных инвестиций как инновационного механизма укрепления социального партнерства и дальнейшего раскрытия потенциала гражданского общества. Статья содержит сделанный на обширном материале последних зарубежных исследований, обзор различных аспектов рынка социальных инвестиций в европейских странах и США, включая типологию стратегий, финансовые инструменты и динамику распространения. В заключение предлагаются перспективные направления исследований, в том числе с учетом поведения субъекта предложения социальных инвестиций.

Ключевые слова: социальные инвестиции, инвестиционные практики, социально ответственное инвестирование, рынок социальных инвестиций, экологические, социальные факторы и качество корпоративного управления.

SOCIAL INVESTMENT: OVERVIEW OF INTERNATIONAL SOCIAL INVESTMENT PRACTICES

Ivanova Natal'ya Vladimirovna,
senior scientific worker of the Centre for Research of Civil Society and Non-commercial Sector of the NRU
«Higher School of Economics», candidate of philological sciences, assistant professor

Recent studies reveal the importance of social investment as an innovative mechanism for the strengthening of social cohesion and the development of civil society potential. The overview takes into account numerous latest publications on social investment in Western Europe and the USA dealing with different investment strategies, financial tools, the dynamics and prospective development of the social investment market. In conclusion, the author suggests the basis for a potential classification of social investment agents with reference to their investment behavior.

Key words: social investment, investment practices, socially responsible investment, social investment market, ESG-factors.

* В статье использованы результаты, полученные в ходе работы над проектом «Российский третий сектор в условиях повышения общественной активности» при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ «Высшая школа экономики» в 2013 г. Автор благодарит коллег по Центру исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ И.И. Краснопольскую и К.С. Голубева за деятельную и заинтересованную поддержку в отборе и анализе зарубежных источников.