УДК 061.2:347.19:336.6

МИРОНЕНКО Н.В.,
ГАШИН А.А.

Институциональные изменения межсекторного взаимодействия некоммерческих организаций

В статье рассмотрены теоретические основы институциональных изменений межсекторного взаимодействия некоммерческих организаций. Структурированы организационно-правовые формы некоммерческих организаций межсекторного взаимодействия и формальные нормы их регулирующие, а также проблемы и инструменты источников их финансирования.

Ключевые слова: некоммерческие организации, краудфандинг, фандрайзинг, общественные организации.

Институциональные изменения являются формой взаимодействия некоммерческих организаций в межсекторной трансформации в виде контрактов и соглашений между властью и обществом. Эти формы лежат в основе различных аспектов общественного взаимодействия.

В настоящее время вследствие активного реформирования механизма государства и, в частности, правовых основ открытости власти наблюдается развитие взаимовыгодного сотрудничества между органами государственной власти, органами местного самоуправления, бизнесом, общественными и некоммерческими организациями как равноправными субъектами взаимодействия, претерпевающего фазу институционализации.

На наш взгляд, основные проблемы, требующие детального изучения, – это развитие институтов благотворительной деятельности в форме некоммерческих организаций, а также формирование социального предпринимательства и фондов местных сообществ.

Следует отметить, что правовая основа некоммерческих организаций стала формироваться лишь в 90-х годах прошлого века. В отличие от международного понятия "некоммерческая организация" в России использовалось "общественная организация" как добровольное, самоуправляемое, некоммерческое формирование, созданное по инициативе граждан, объединившихся на основе общности интересов для реализации общих целей, указанных в уставе общественного объединения[1]. В нашей стране первая волна "общественных организаций" была ориентирована, как правило, на реализацию духовных, творческих, спортивных, культурных интересов, т.е. они способствовали развитию социально-культурной деятельности.

Однако с принятием первой части Гражданского кодекса Российской Федерации нормы о некоммерческих организациях были сведены в единый раздел "Некоммерческие организации", в котором были представлены основные характеристики и виды некоммерческих организаций, в том числе благотворительные и иные фонды.

Организационно-правовые формы некоммерческих организаций межсекторного взаимодействия, а также перечень неформальных норм, их регулирующих, представлены на рисунке 1.

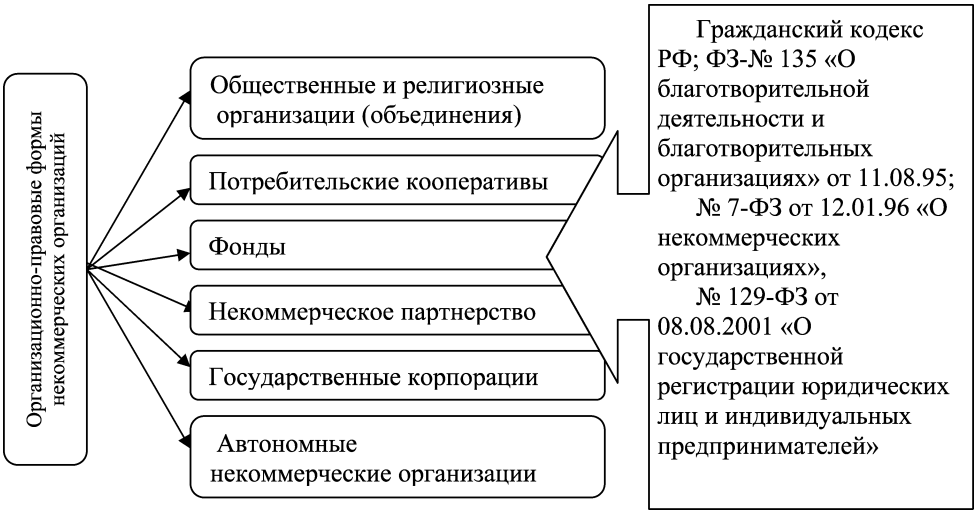


Рис. 1 – Организационно-правовые формы некоммерческих организаций межсекторного взаимодействия и формальные нормы, их регулирующие

Одно из направлений трансформации некоммерческих организаций при межсекторном взаимодействии ведёт к взаимодействию с социально-ориентированным бизнесом, что, в свою очередь, порождает изменение общественных отношений и формирует новую парадигму взаимодействий общества и предпринимателей.

Безусловно, форпостом существования третьего сектора в целом и некоммерческих организаций в частности являются источники и механизмы их финансирования. Известно, что у некоммерческих организаций большую часть доходов составляют привлеченные средства, собранные на основе различного инструментария. К сожалению, все реже НКО используют в качестве основных государственные и собственные денежные средства.

Впрочем, государственная поддержка деятельности НКО остаётся существенной частью их финансирования. Однако государственная политика всё более направлена на избирательную поддержку НКО.

Так, если взять социально-ориентированные НКО (СО НКО), то мы увидим, что государственные гранты составляли в 2010 году 3,9 млрд. рублей. В следующие два года финансирование было примерно одинаковым – колебалось около пяти млрд. рублей, а на 2013 год количество грантов повысилось до 8,3 млрд. рублей, на что существенно повлиял новый закон о СО НКО[2] (рисунок 2).

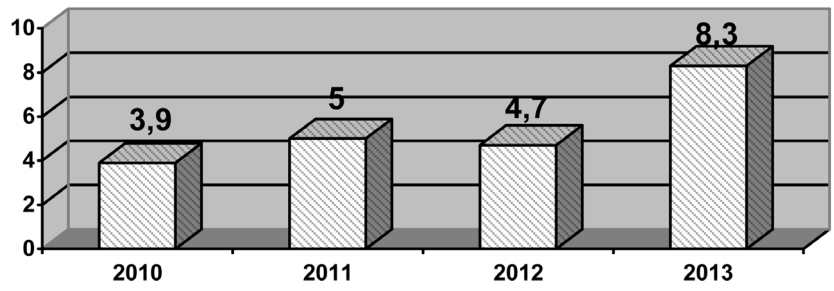


Рис. 2 – Государственная поддержка СО НКО, млрд. руб.

В начале второго десятилетия XXI века доля пожертвований, к которым относятся и краудфандинг, и фандрайзинг, и благотворительные сборы, и иностранное финансирование, в развитых странах соответствует доле тех же пожертвований в развивающихся странах и составляет 17 процентов[3].

Однако в России до сих пор не имеют столь широкого применения такие способы финансирования различных организаций, как фандрайзинг и краудфандинг. Фандрайзинг дает возможность привлекать денежные средства за счет добровольцев или как их еще называют доноров. Его отличие, например, от благотворительной деятельности в том, что он имеет наиболее современные креативные методы привлечения средств. Рассматриваемый вид привлечения ресурсов используется, в частности, в работе негосударственных и неприбыльных некоммерческих организаций.

Совместный сбор средств коллективными сотрудниками какой-либо некоммерческой организации называется краудфандингом. Этот способ финансирования более известен частному сектору России, поскольку кооперация является неотъемлемой частью, а иногда даже главным условием развития любого проекта. На начальном этапе социальных проектов финансирование также обязательно должно иметь место, поэтому краудфандинг может быть вполне успешным для выполнения этой задачи.

Краудфандинг всё чаще встречается в оказании финансовой помощи российским некоммерческим структурам. Как уже упоминалось ранее, краудфандинг выгоден тем, что за счет большой массы добровольцев организациям удается быстрыми темпами собирать необходимое количество средств.

Самым известным примером краудфандинга можно назвать платформу Kickstarter, основанную в США. Ее меценаты осуществляют свою деятельность в различных странах Европы.

В России уровень развитости краудфандинговых площадок на порядок ниже. Но можно констатировать, что активно они стали развиваться в нашей стране только с 2008–2009 годов. К примеру, на некоммерческий сектор сферы здравоохранения приходилось в период с 2009 до 2012 примерно 60 % совокупного дохода от всего бюджета, а на социальную – 50%, что также составляет немалую часть.

Если взглянуть на количество организаций, которые привлекают средства с помощью краудфандинга, то, несмотря на небольшую развитость этой индустрии в нашей стране, можно заметить явный их рост. Примерно в том же промежутке с 2008 по 2012 год ситуация была следующей: в 2008 году по примеру американского опыта (kickstarter) начала работать только одна платформа, к 2010 году произошло некоторое увеличение – 3 площадки, и, по данным на 2012 год, их насчитывалось 8. Произошел прогресс, но все-таки стоило бы предоставлять больший доступ к финансированию путем краудфандинга НКО. В первую очередь этому наилучшим образом может посодействовать правительство, составляя всевозможные законы, акты и т. д.

В процентном соотношении в 2011 году организаций, получающих финансирование через краудфандинг, насчитывалось 64%, в то время как мировые объемы использования краудфандингового инструментария в 2012 выросли на 81%[4]. Также можно отметить следующие мировые тенденции: Северная Америка и Европа гораздо больше привлекли капиталов за счет использования данного инструментария, чем платформы в других регионах. Соответственно североамериканские объемы краудфандинга выросли на 105% и составили 1,6 млрд. долларов, а объемы европейских краудфандинговых операций выросли на 65% и составили 945 миллионов долларов. Данные тенденции подтверждаются данными Crowdfunding industry report о количестве краудфандинговых площадок в период с 2009 по 2012 годы, представленными на рисунке 3.

Безусловно, мы согласны с рядом специалистов[5], рассматривающих краудфандинговые технологии как один из перспективных инструментариев деятельности НКО в России, так как за счет слаженных усилий удается получать поразительные результаты в различных сферах деятельности НКО.

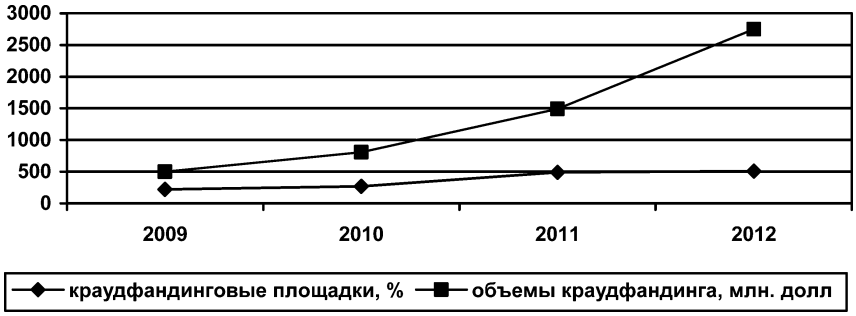


Рис. 3 – Мировой объем числа краудфандинговых площадок[6]

Множество причин может служить основанием для того, чтобы объяснить, почему в России не так распространены такого рода методы финансирования, хотя это и понятно, так как становление любого института – это не одно десятилетие, что подтверждают зарубежные практики их становления. Но с экономической точки зрения такой метод финансирования можно было бы осуществлять в полной мере. Здесь важное значение имеет правильно поданная людям информация, которая может подталкивать их на помощь нуждающимся в финансовой поддержке.

Рассмотрим динамику развития различных форм финансирования, а именно фандрайзинга, краудфандинга и благотворительности. Западная практика иллюстрирует нам высокую развитость фандрайзинга в отношении НКО. Так, на 2011 год в США их было примерно 80%. Например, только за 2011–2012 годы 3144 некоммерческие организаций в США собрали 7,9 млрд. долл. на свои цели, а также 2581 некоммерческая организация США показали в своей отчетности аккумулирование 512 млн. долл. при помощи он-лайн технологий[7].

Фандрайзинг во многом схож с благотворительностью, так как помогает финансировать деятельность всех секторов экономики, но в большей степени – некоммерческих организаций. В нашей стране фандрайзинг был неизвестен примерно до 1980-х годов, и его инструментарий популяризируется только с начала 1990-х годов. Следует отметить, что безусловным лидером в этой сфере и по сей день остаются США: в 2009 году доля фандрайзинговых пожертвований составила около 20%, в то же время в России стали действовать площадки и школы фандрайзеров[8]. Это еще раз доказывает востребованность данного инструмента, и можно предположить, что в дальнейшем такое “новшество” может вытеснить сложившуюся и устоявшуюся традиционную благотворительную деятельность.

Исследования в области фандрайзинга, проведенные в 2006 году, показали, что в нашей стране около трети средств приходится на развитие образования и науки, чуть меньше направляется на формирование гражданского общества и почти 10 % – на культурную деятельность.

Согласно данным социологического исследования “Правовые инициативы некоммерческих организаций России”, усредненный бюджет НКО России состоит из следующих источников финансирования: членские взносы – 18%; индивидуальные пожертвования – 12%, спонсорские взносы – 12,6%; средства российских 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%[9].

Весь объем финансирования способом привлечения в наше время составляет примерно 73 %, большинство составляет частный сектор. Он имеет больший доступ к подобным ресурсам. Меньшую же часть жертвуют обычные граждане. В основном они являются волонтерами, деятельность которых не идентична деятельности благотворителей. Волонтеры не связаны с финансовой сферой, они, например, оберегают природу, следят за чистотой города, помогают

немощным людям, т. е. оказывают моральную помощь.

В 1997 году с помощью благотворительной деятельности на финансирование НКО поступило приблизительно 11,5% средств, а в 2006 году они достигали 25,5%. Постепенно благотворительные организации, выделяющие средства некоммерческим организациям, становятся все менее популярными, поскольку им нашлась альтернатива, более интересная для современных НКО: это и фандрайзинг, и краудфандинг. По этой причине их количество стало немногим меньше – в 2011 году их насчитывалось только 10%.

Ярким примером российской благотворительной деятельности является Русфонд. Если проследить динамику его деятельности, можно увидеть тенденцию увеличения по сбору средств. Так, в 1997 году в помощь людям и животным было собрано 86,9 тыс. долларов. В дальнейшем наблюдался явный прогресс, и к 2013 году пожертвования данного Фонда составили 730 743 890 руб.

Таким образом, для успешного развития этих форм в нашей стране необходимо не только принятие нормативно-правовых актов, но и непосредственное участие государственных органов в финансировании социальных программ и проектов, реализуемых некоммерческими организациями.

[1] Федеральный закон от 19.05.1995 N 82-ФЗ (ред. от 20.07.2012) "Об общественных объединениях". Ст. 6 //Режим доступа – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_132923/

[2] Федеральный закон Российской Федерации от 20 июля 2012 г. № 121-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части регулирования деятельности некоммерческих организаций, выполняющих функции иностранного агента". Режим доступа – http://www.rg.ru/2012/07/23/nko-dok.html

[3] Способен ли краудфандинг стать удачной бизнес-моделью [Электронный ресурс] // Режим доступа – http://journal.dasreda.ru/money/1158-cposoben-li-kraudfanding-stat-udachnoy-biznes-modelyu

[4] Аналитический обзор краудфандинга – 2013. Режим доступа – http://www.crowdsourcing.org/research.

[5] Кулькова В.Ю., Мироненко Н.В., Рудакова О.В. Организационно-информационная поддержка деятельности СО НКО в Российской Федерации и Республике Татарстан // Вестник ОрелГИЭТ. 2012. №(20). С. 165–170.

[6] Способен ли краудфандинг стать удачной бизнес-моделью [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://journal.dasreda.ru/money/1158-cposoben-li-kraudfanding-stat-udachnoy-biznes-modelyu

[7] Charitable Giving Report How Nonprofit Fundraising Performed in 2012 //Presented by Steve MacLaughlin, Director, Blackbaud Idea Lab. North Carolina, 2012. P. 3.

[8] При центре развития некоммерческих организаций (ЦРНО) Санкт-Петербурга в июне 2012 г. в Петергофе прошла шестая Международная конференция "Белые ночи фандрайзинга: поиск и менеджмент средств для развития людей, организаций, территорий" // Режим доступа – http://www.scienceforum.ru/2013/142/1813

[9] Шереги Ф.Э., Абросимова Е.А. Правовые инициативы некоммерческих организаций России (по материалам социологического исследования). М.: КД Университет, 2002. С. 16.