

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Татьяна Юрьевна КИСЕЛЕВА

кандидат экономических наук, доцент кафедры корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Москва, Российская Федерация
proffin2013@mail.ru

История статьи:

Принята 01.12.2015
Принята в доработанном виде
15.12.2015
Одобрена 22.12.2015

УДК 336.61

JEL: H41, L21, L26, L31, L33

Аннотация

Предмет. Специфика возникающих проблем финансов некоммерческих организаций определяется одновременным их существованием в качестве производителей общественных благ и участников рыночных отношений. Это двойственность порождает ряд проблем в формировании финансовых ресурсов некоммерческих организаций, которые связаны с организацией финансовой базы для уставной деятельности и деятельности, приносящей доходы. Современная экономика предоставляет некоммерческим организациям гораздо больше возможностей для расширения финансовой базы, но одновременно сохраняет существовавшие проблемы в привлечении и использовании финансовых ресурсов на условиях безвозмездности и безвозвратности и добавляет новые, вызванные ведением деятельности, приносящей доходы. В работе выделяются проблемы, характерные для функционирования современного финансового механизма некоммерческих организаций.

Методология. При помощи методов системного анализа определены особенности финансов современных некоммерческих организаций, выделены и структурированы основные проблемы в формировании и использовании финансовых ресурсов некоммерческих организаций, возникающие под влиянием «коммерциализации» деятельности этих организаций и усиления неопределенности и риска. Хотя исследование велось на анализе проблем, возникающих у российских НКО, но результаты исследования можно применять к финансовому механизму некоммерческой организации независимо от национальности экономики.

Результаты. Выделены и структурированы основные проблемы формирования и использования финансовых ресурсов некоммерческих организаций в современных условиях.

Выводы и значимость. Современное существование некоммерческой организации порождает проблемы оценки источников ее финансирования, выбора между денежными поступлениями и доходами, определения наиболее оптимальных для нее видов денежных доходов и пр. Ведение деятельности, приносящей доходы, меняет показатели оценки эффективности ее деятельности, устойчивости, отношение к рискам. В результате формирование финансовых ресурсов некоммерческой организации находится под влиянием постоянного разрешения проблем, которые возникают в связи с особыми условиями организации ее деятельности.

Ключевые слова: доходы, поступления, финансовый результат, устойчивость, эффективность

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

В Российской Федерации, как и в других странах, одним из субъектов рыночной экономики являются некоммерческие организации (НКО). С каждым годом, несмотря на экономические трудности, в национальном хозяйстве их появляется все больше. Даже в современных непростых экономических условиях сохранилась тенденция к их росту. Так, на 14.03.2013 в разделе «Информация о зарегистрированных некоммерческих организациях» на сайте Министерства юстиции РФ зарегистрировано 221 073 НКО, на 01.01.2015 – 223 605 некоммерческих организаций, а на 28.07.2015 – 227 445 НКО.

Несмотря на положительные тенденции в динамике численности НКО, их вклад в

обеспечение макроэкономической стабильности в России пока скромно (табл. 1).

Однако постепенно усиливается влияние НКО на экономические, политические и социальные процессы.

Особое положение НКО в рыночной экономике¹ [1], рост численности, появление многочисленных организационно-правовых форм, перспективы упрочнения в российской экономике привлекают внимание к финансовой стороне их деятельности. Недооценка анализа формирования и использования финансовых ресурсов НКО, а во многом и забвение экономической природы их деятельности приводит к финансовой нестабильности организаций «третьего сектора»,

¹ Полякова О.А. О финансовой системе и ее составе // Финансы и кредит. 2011. № 3. С. 35–47.

учащению случаев ликвидации или банкротства и, следовательно, снижению объема предоставления общественных благ.

Необходимо отметить, что кризисные процессы, характерные для современной российской экономики, в свою очередь, заставили многие некоммерческие организации более внимательно относиться к финансовой стороне своей деятельности. Постепенно составление финансовых планов возводится НКО в норму, оперативное управление финансовыми ресурсами становится более продуманным, а финансовый контроль осуществляется многочисленными субъектами – и органами государственной власти, и органами местного самоуправления, и донорами. Разрешение заниматься деятельностью, приносящей доходы, еще более усилило внимание к ее финансовой составляющей. Все это обострило имеющиеся проблемы в финансовом механизме НКО и породило новые. Попробуем выделить и рассмотреть наиболее значимые проблемы для некоммерческой организации.

Одна из основных проблем связана с особым положением НКО в рыночной экономике [2]. НКО обязаны создавать блага, которые будут потребляться всеми членами общества (или частью общества) на условиях равенства и доставаться нуждающимся на условиях безвозмездности. Производство этих благ исключено из рыночного механизма. Общество постоянно должно предоставлять таким производителям финансовые ресурсы, делая зависимыми НКО от внешних источников финансирования. Соответственно первая проблема, которая возникает в организации финансов НКО, – это нахождение устойчивых источников финансирования, проблема их поиска и получения такого объема, который обеспечит необходимое для общества количество общественных благ. Наиболее защищенными чувствуют себя организации бюджетного сектора; наименее финансово устойчивыми ощущают себя организации, созданные за счет пожертвований и взносов различных организаций и физических лиц. Превращение поиска финансовых ресурсов в самостоятельный вид экономической деятельности – фандрайзинг – только подтверждает актуальность этой проблемы.

Вторая проблема – выбор оптимального [3] для определенной организационно-правовой формы НКО источника финансирования основной

уставной деятельности². Некоммерческим организациям доступны три возможных источника получения финансовых ресурсов:

- средства бюджетов и внебюджетных фондов публично-правовых образований;
- прибыль коммерческих организаций;
- личные доходы физических лиц.

Возможность выбора источника финансирования для НКО очень условна, так как она в значительной мере зависит от организационно-правовой формы (например, деятельность казенных учреждений ограничивается бюджетным финансированием, эндаумент-фондов – частными пожертвованиями, общественных организаций – членскими взносами) и статуса организации (например, социально ориентированные НКО имеют право на получение гарантированных бюджетных субсидий независимо от организационно-правовой формы). Выбор источника финансирования для деятельности, приносящей доходы, также ограничен (нормативно-правовой регламентацией, решениями менеджмента организации и пр.).

Выбор источника финансирования деятельности НКО помимо определения условий его получения связан с проблемой нахождения критерия эффективности этого выбора. Явным критерием оценки эффективности является получение полного объема финансовых ресурсов, неявным – условия донора, которые сопровождают получение денежных средств. По аналогии со средневзвешенной структурой капитала коммерческой организации некоторыми авторами находится средневзвешенная цена источников финансирования НКО [4].

Деление уставной деятельности на основную и деятельность, приносящую доходы, ставит перед НКО дилемму: что ей предпочесть в качестве финансовых ресурсов – доходы или поступления. По характеру деятельности НКО не ставит задачу получения прибыли. Финансовые ресурсы для создания общественных благ она получает от публично-правовых образований, организаций и домашних хозяйств на принципах безвозвратности, безвозмездности с условием соблюдения принципа целевого использования.

В отличие от коммерческой организации, которая привлекает внешние финансовые ресурсы только в

² В данном случае мы делим уставную деятельность на основную и деятельность, приносящую доходы.

отдельных случаях (например, публичное акционерное общество – для инициирования или расширения своей деятельности), НКО вынуждена постоянно обращаться к учредителям, членам, участникам, донорам для продолжения своей финансово-хозяйственной деятельности. Для НКО поступление к ней финансовых ресурсов на условиях безвозвратности и безвозмездности является основным способом их получения.

Тип поступлений зависит от источника их финансирования и способа выделения финансовых ресурсов (табл. 2).

Формально существует довольно широкий круг видов поступлений, которые доступны НКО. Значительная часть поступлений состоит из бюджетных субсидий [5], грантов и пожертвований. Только часть НКО (например, политические партии или профсоюзы) получает дополнительные поступления, например, в виде членских взносов.

Бюджетные субсидии и бюджетные гранты являются одной из наиболее надежных форм поступлений НКО [6]. Например, несмотря на все экономические трудности, распоряжением Правительства РФ от 27.12.2012 № 2553-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» предусматривается положительная динамика выделяемых субсидий социально ориентированным НКО (табл. 3). А это означает, что этим НКО гарантировано получение значительной части денежных средств.

Помимо субсидий федеральный бюджет начиная с 2005 г. выделяет НКО финансовые ресурсы в относительно новой форме президентских грантов. За 2005–2014 гг. объем президентских грантов увеличился в три раза. В 2014 г. общий денежный фонд грантов Президента РФ составил 2 698 млн руб. Победителями конкурса на распределение президентских грантов в 2014 г. стали 347 НКО. Оценивая степень участия бюджетов публично-правовых образований в финансировании деятельности НКО, можно сделать вывод, что бюджеты остаются важным источником и государственная власть увеличивает объем финансовых ресурсов, предлагая новые формы финансирования НКО.

Менее стабильными оказываются поступления в виде грантов иностранных организаций и пожертвований. Объем выделяемых грантов иностранными организациями для НКО (в 2000-е гг. гранты соперничали с бюджетами по

объемам выделяемых денежных средств) значительно уменьшился в связи с ужесточением условий их предоставления. Возникла проблема замещения грантов другими поступлениями. Пожертвования частного бизнеса и физических лиц слишком зависят от экономической ситуации, действующей системы налогообложения и других факторов.

В результате этого, по данным Агентства социальной информации (АСИ), около 60% из 98 НКО, обследованных а последние три года, имели в структуре финансирования три – пять внешних источников, у 12% организаций их было более пяти. Источниками финансирования 52,6% опрошенных организаций являются субсидии из бюджета субъекта Российской Федерации или местного бюджета, 49,5% – пожертвования частных лиц, 41,2% – пожертвования бизнеса. Совсем незначительная часть НКО (не более 1%) используют займы, кредиты и банковские депозиты. Доходы от платных услуг используют в качестве источника финансирования около 10% НКО, участвовавших в выборке, проведенной АСИ³.

Для НКО возникает еще одна проблема при формировании финансовых ресурсов в виде поступлений – найти наиболее устойчивый источник финансовых ресурсов, превратить разовые поступления в постоянные, краткосрочные – в долгосрочные. Например, субсидии из бюджетов публично-правовых образований будут предоставляться организации на долгосрочной или постоянной основе, а гранты – на временной. Любая некоммерческая организация старается для своего существования получить доступ к наиболее устойчивому источнику финансовых ресурсов, особенно в условиях нестабильной макроэкономической ситуации, которая существует в современной России. Наиболее точно соответствуют такой характеристике поступления, полученные за счет средств бюджетов публично-правовых образований. Поэтому закономерно, что растет спрос на средства бюджетов этих образований [7].

Однако, несмотря на увеличение бюджетного финансирования, рост социальной ответственности бизнеса и соответствующее ему увеличение пожертвований и грантов, многие российские НКО испытывают недостаток в финансовых ресурсах в форме денежных

³ Развитие финансово-экономической устойчивости российских НКО. Аналитическая записка. М.: Агентство социальной информации, 2013. С. 13–15.

поступлений. Попыткой его компенсировать явилось разрешение НКО заниматься деятельностью, приносящей доходы. Некоммерческая организация обладает возможностью выступать в качестве продавца на рынке товаров и услуг, в качестве инвестора – на финансовом рынке. Некоммерческая организация, например, может предоставлять бесплатно образовательные услуги в области высшего образования, но часть их может быть предоставлена и на платной основе, если они будут пользоваться спросом на рынке. Но даже и в этом случае НКО не становится по мотивации своей деятельности близкой к коммерческой организации. Цель ее деятельности не получение прибыли – она старается увеличить финансовую базу для выполнения уставной цели, получить для нее дополнительные финансовые ресурсы⁴.

Процессом коммерциализации деятельности оказались охвачены почти все организационные формы НКО, особенно это ярко проявилось в реформе бюджетного сектора 2010 г. [8]. Автономные, бюджетные и казенные организации оказались ранжированными по степени возможностей заниматься различными видами деятельности, приносящей доходы. Наиболее свободными в выборе оказались автономные учреждения, проблемным для них стало получение банковского кредита; наиболее ограниченными – казенные учреждения. Бюджетные организации, хотя имеют определенные ограничения в возможностях получения финансовых ресурсов от деятельности, приносящей доходы, активно пользуются предоставленными им возможностями [9].

Такая двойственность НКО объективно позволяет полученные ею финансовые ресурсы четко делить на два типа – поступления и доходы. Эти типы финансовых ресурсов НКО принципиально отличаются друг от друга [10]. Как производителю общественных благ НКО будут соответствовать поступления, как участнику рыночных отношений – денежные доходы. Они порождают проблему их выбора некоммерческой организацией.

Он зависит от множества факторов. Во всех странах НКО получают возможность вести деятельность, приносящую доходы (или предпринимательскую, или коммерческую деятельность), но удельный вес доходов от нее в

общем объеме финансовых ресурсов различен. В странах с развивающейся экономикой объем финансовых ресурсов НКО в значительной степени зависит от результатов деятельности, приносящей доходы, – на него приходится 61% от общего объема финансовых ресурсов, а в странах с развитой экономикой он гораздо ниже – около 35%⁵. Становится очевидным, что независимо от уровня развития самой экономики НКО вынуждены заниматься коммерческой деятельностью, обеспечивая себе дополнительный приток финансовых ресурсов.

Полученные финансовые ресурсы в виде доходов НКО использует для финансирования уставной деятельности или (и) для деятельности, приносящей доход. В результате деятельности, приносящей доходы, полученные финансовые ресурсы для НКО являются:

- источником сохранения или увеличения имущества;
- потенциальными условиями сохранения имеющегося объема деятельности или ее расширения;
- источником формирования положительного или отрицательного финансового результата деятельности организации (прибыли или убытка);
- одной из составляющих коэффициентов рентабельности организации, то есть оценкой эффективности ее деятельности на рынке;
- источником выполнения своих обязательств.

Ориентируясь на денежные поступления, НКО становится слишком зависимой от внешнего финансирования:

- состояния бюджетов публично правовых образований;
- уровня социальной ответственности бизнеса;
- лояльности частных лиц.

Сделав ставку на доходы, НКО сталкиваются с новыми проблемами, которые они с трудом решают в силу отсутствия у них практического опыта. Появляются проблемы выбора наиболее эффективного направления деятельности, приносящей доход, учета рисков, зависимости от

⁴ В данном случае мы предполагаем, что нет различия между понятиями «деятельность, приносящая доход» и «предпринимательская деятельность» НКО, хотя, по сути, оно существует.

⁵ Доклад о развитии институтов гражданского общества в России «Третий сектор» в России: текущее состояние и возможные модели развития. URL: <http://civilfund.ru/mat/20>.

экономической конъюнктуры, организации финансового менеджмента, обеспечения рентабельности и финансовой устойчивости деятельности и пр.

Решив заняться деятельностью, приносящей доход, НКО сталкивается с проблемой определения вида такой деятельности и сферой ее организации. У НКО, как и у других субъектов рыночных отношений, есть две сферы получения доходов. Первая – операции на рынке товаров и услуг, вторая – финансовый рынок. По характеру товарный рынок ближе к НКО, так как она просто начинает предоставлять традиционные для нее услуги на платной основе. В Российской Федерации основными доходами НКО от деятельности, приносящей доходы, являются доходы от сдачи имущества в аренду и от предоставления платных услуг.

Развитие финансового рынка приводит к расширению источников формирования доходов для некоммерческих организаций. Они могут получать доходы в виде процентов по депозитам, дивидендов, процентов курсовой разницы по ценным бумагам и пр. Если им разрешено участвовать в операциях на валютном рынке, то они становятся обладателями разницы, полученной от перепродажи валюты или колебаний валютного курса. Структура доходов НКО становится достаточно разнообразной (табл. 2).

Доходы, полученные на финансовых рынках, выполняют важные функции для финансов НКО. Они являются источниками дополнительных денежных средств, предоставляют возможность организации снизить убытки от инфляционных процессов, отражают возможность диверсификации деятельности НКО и, следовательно, позволяют увеличить ее финансовую базу. Но в то же время они порождают ряд трудностей, с которыми не всякая НКО может справиться.

Операции на финансовом рынке предоставляют некоммерческой организации возможность получения дополнительных доходов, но они сопряжены с разнообразными рисками, которые могут привести к потере финансовых ресурсов. К тому же, учитывая, что деятельность некоммерческой организации связана прежде всего с выполнением социальной функции, принятие рисков может поставить под угрозу выполнение целей ее создания. Поэтому государство вводит ограничения на отдельные виды операций в

сегменте финансового рынка или на участие НКО в определенном сегменте финансового рынка. В Российской Федерации публично-правовые компании и автономные некоммерческие организации могут брать кредиты у коммерческих банков, а союзам и ассоциациям это запрещено, бюджетные и казенные учреждения не могут брать банковские кредиты. Всем некоммерческим организациям запрещено заниматься операциями с деривативами, которые являются самыми рисковыми инструментами рынка ценных бумаг. У российских НКО пока мало положительного опыта организации деятельности на финансовом рынке, поэтому объемы операций НКО на этом рынке невелики и, следовательно, доход от этих операций тоже. Неудивительно, что доходы от операций на финансовых рынках составляют такой небольшой процент в структуре финансовых ресурсов НКО. В результате потенциальные возможности финансового рынка для формирования финансовых ресурсов российских НКО оказываются нереализованными. Многие российские НКО, по данным АСИ, считают, что они лишены возможности формировать финансовые ресурсы за счет кредитов и микрокредитов, доходов от ценных бумаг, процентов по депозитам. Почти 44% опрошенных организаций исключают возможность создания целевого капитала.

Необходимо отметить, что развитие общества позволяет российским НКО использовать новые для них виды финансовых ресурсов. С активизацией социальной миссии бизнеса появились виды особых финансовых ресурсов НКО, которые находятся на стыке поступлений и доходов. Например, к ним можно отнести доходы, полученные от использования целевого капитала [11, 12], или беспроцентные кредиты, которые НКО могут получать от различных негосударственных благотворительных фондов.

С активизацией государственной (муниципальной) поддержки стала использоваться такая форма доходов НКО, как доход от заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд. С 01.01.2014 вступил в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». В соответствии с этим законом не менее 15% совокупного годового объема закупок, предусмотренного планом-графиком, заказчики должны размещать среди социально ориентированных НКО и субъектов малого

предпринимательства при условии, что начальная (максимальная) цена контракта не должна превышать 20 млн руб. В этом случае НКО выступают как продавцы услуг для публично-правовых образований и получают доход от реализации этих услуг. Эта форма доходов НКО находится в стадии развития и в большей степени отвечает принципам рыночной экономики, чем выделение субсидий или грантов.

Для НКО нет ограничений в количестве видов деятельности, приносящей доходы. Как правило, почти каждая НКО может принимать участие в одном или нескольких видах предпринимательской деятельности. Несмотря на потенциальную возможность диверсифицировать деятельность, приносящую доходы, НКО, как правило, занимается одним или двумя видами предпринимательской деятельности. Причины такой неактивности различны. Это и определенная инерционность менеджмента, и недостаточный опыт в организации деятельности, приносящей доходы, и высокие риски, и пр.

Значимость доходов от деятельности, приносящей доходы, различна для НКО и коммерческой организации. Если полученный доход позволяет полностью профинансировать дополнительные расходы, это свидетельствует о правильно организованном финансовом менеджменте НКО. Если полученный доход позволяет хотя бы частично профинансировать расходы, то в этом случае эффективность деятельности, приносящей доходы, снижается, но тем не менее НКО получит дополнительные денежные средства, хотя и в меньшем объеме.

Получив возможность заниматься деятельностью, приносящей доходы, НКО сталкивается с проблемой оценки конечного результата этой деятельности. Если полученные доходы превысят расходы НКО, то она получит прибыль, а если она вообще не получит доходов, то речь уже пойдет об убытках. В этих случаях НКО сталкивается с проблемой определения финансового результата НКО и его оценки.

В Российской Федерации финансовый результат рассчитывается в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации». Есть определенные особенности формирования финансового результата для НКО: его она может получить, только если занимается деятельностью, приносящей доходы. В этом случае НКО будет формировать свой финансовый результат. Хотя есть определенное отличие от

коммерческой организации. Полученный положительный финансовый результат для НКО будет свидетельствовать о том, что получен новый источник финансирования производства общественных услуг, а отрицательный финансовый результат – что утрачен возможный дополнительный источник финансирования. Такая трактовка финансового результата НКО отличается от общепринятой. Это вызывает определенное несоответствие финансового результата в теории финансов, бухгалтерском учете и налогообложении. Недаром в современных условиях проблема финансового результата НКО регламентируется нормативно правовыми документами. Отчет о финансовых результатах, который служит основанием для оценки финансового результата коммерческой организации, НКО будет составлять только в случаях, если в отчетном году она получила доход от предпринимательской и (или) иной приносящей доход деятельности; показатель полученного некоммерческой организацией дохода существен и пр.

В теории предполагается, что НКО, занявшись деятельностью, приносящей доходы, получает их в объеме, достаточном для покрытия расходов или получения прибыли. На практике, играя по правилам рынка, НКО может получить и убыток. Причинами получения убытка от деятельности, приносящей доход, могут стать неблагоприятная конъюнктура рынка, недостаточный уровень профессионализма сотрудников, жесткое налогообложение деятельности НКО и пр.

С проблемой получения доходов и финансового результата связан вопрос об оптимальном составе и структуре расходов НКО. Для них важна как материально-вещественная структура затрат, так и денежная оценка. Некоммерческая организация, как и коммерческая организация, формирует структуру затрат, необходимую для производства общественного блага. Расходы на приобретение основных и оборотных средств, выплату заработной платы и обязательные страховые взносы в государственные внебюджетные фонды, прочие расходы являются основными элементами расходов НКО. Удельный вес различных видов расходов в общем объеме расходов некоммерческой организации зависит от организационно-правовой формы и других факторов. Для всех некоммерческих организаций характерным является значительный удельный вес расходов на выплату заработной платы и сопровождающих ее расходов на оплату обязательных страховых взносов в

государственные внебюджетные фонды по сравнению с другими статьями расходов.

Для всех НКО возникает проблема выбора включения административных (накладных) расходов в их общий объем. С одной стороны, эти расходы необходимы для любой некоммерческой организации, но, с другой стороны, непосредственно на произведенный результат ее деятельности они влияния не имеют. В то же время правильный учет этих затрат дает представление о реальной стоимости произведенной услуги и помогает определить наиболее оптимальный размер грантов или бюджетных субсидий. Пропорциональность распределения внутри общих (административных) расходов выбирается самой организацией. Например, существует отнесение административных расходов по программам в зависимости от количества потребителей услуги по каждой программе. В некоторых случаях предлагается разделить административные расходы в одинаковом объеме по всем программам. На величину административных расходов влияет согласие донора на их финансирование. Административные расходы нуждаются в оптимизации, каждая НКО выбирает свой способ их сокращения и распределения по программам.

Некоммерческая организация как субъект общества часть своих финансовых ресурсов передает в бюджеты публично-правовых образований, государственные внебюджетные фонды [13, 14]. Она подчиняется национальному законодательству в области налогообложения и социального страхования. Производство общественных благ априори предполагает, что НКО будет находиться изначально в более щадящих условиях, чем коммерческие организации. С другой стороны, как субъект, который осуществляет хозяйственную деятельность, НКО формально мало чем отличаются от коммерческих. Она часто обладает значительным движимым и недвижимым имуществом, поэтому уплата налога на имущество организации для нее закономерна. Некоммерческие организации должны обеспечить своим сотрудникам государственную пенсию, а в случае болезни – выплату пособия по временной нетрудоспособности и пр. [15]. Важным аспектом использования финансовых ресурсов является определение оптимального удельного веса налогов и других обязательных платежей в общем объеме расходов НКО.

В современных условиях актуализируется оценка финансового состояния некоммерческой организации [16]. На практике достаточно четко отработан механизм оценки финансового состояния коммерческой организации, а в отношении некоммерческой организации возникают проблемы.

Как субъекты НКО должны оценивать экономическую эффективность своей деятельности [17]. Для коммерческой организации мерой эффективности работы являются показатели прибыли и рентабельности. Для НКО можно использовать как натуральные показатели, так и стоимостные, выбор зависит от типа деятельности. Если НКО занимается только уставной деятельностью, то для оценки результатов ее деятельности будет использоваться анализ динамики потребителей произведенных ею благ или динамики самих благ. Оценить результативность деятельности можно с помощью такого показателя, как темпы прироста количества потребителей благ данной НКО или количество благ, приходящееся на одного потребителя:

$$\mathcal{E}_{\text{о.д}} = Q_{\text{б}} / Q_{\text{пот}},$$

где $\mathcal{E}_{\text{о.д}}$ – эффективность основной деятельности;

$Q_{\text{б}}$ – количество товаров и (или) услуг, произведенных НКО в течение года на полученные денежные поступления;

$Q_{\text{пот}}$ – количество потребителей благ в течение года.

Если НКО занимается деятельностью, приносящей доходы, то для оценки последней можно использовать стоимостные показатели рентабельности, в которых будут соотнесены суммы полученных доходов, или финансового результата, и себестоимость произведенных товаров и (или) предоставленных услуг:

$$\mathcal{E}_{\text{д.п.д}} = D / S,$$

где $\mathcal{E}_{\text{д.п.д}}$ – эффективность деятельности, приносящей доходы;

D – доходы (финансовый результат);

S – себестоимость произведенных товаров и (или) предоставленных услуг.

Однако в этом случае отсутствует единая база для сравнения эффективности основной деятельности и деятельности, приносящей доходы. В таком

случае необходимо заменить стоимостные показатели эффективности деятельности НКО на материальные:

$$\mathcal{E}_{\text{д.п.д}} = Q_{\text{т.у}} / Q_{\text{пот}}$$

где $Q_{\text{т.у}}$ – количество товаров и (или) услуг, произведенных НКО в течение года на полученные денежные доходы;

$Q_{\text{пот}}$ – количество потребителей благ в течение года.

Тогда общая эффективность уставной деятельности НКО будет состоять из двух частей:

$$\mathcal{E}_{\text{уд}} = Q_{\text{б}} / Q_{\text{пот}} + Q_{\text{т.у}} / Q_{\text{пот}}$$

Возможно, что для привлечения источников финансирования НКО должна оценить эффективность имеющихся у нее поступлений:

$$\mathcal{E}_{\text{фин}} = Q_{\text{б}} / Q_{\text{д.п}}$$

где $Q_{\text{б}}$ – количество благ, произведенных НКО в течение года;

$Q_{\text{д.п}}$ – объем денежных поступлений, полученных НКО в течение года.

Очевидно, что все оценки эффективности деятельности НКО необходимо рассматривать в динамике или сравнении.

Существует еще один аспект оценки эффективности организации финансовых ресурсов НКО. Многие организации занимаются фандрайзингом самостоятельно или обращаются к специализированным организациям. Между тем самостоятельный фандрайзинг требует значительных затрат, например, на рассылку писем, SMS-сообщений, презентации, содержание Интернета, мобильной связи, составление финансово-экономического обоснования, пожертвования или гранты, юристов, на возможное налогообложение операций донора и пр. Для оценки эффективности фандрайзинга необходим учет временного аспекта. Соотнесение полученного объема поступлений (скорректированного, например, на условия донора) к затратам на его получение (с учетом времени получения) позволит оценить экономическую эффективность привлечения субсидий, грантов и пожертвований.

Работая в условиях рыночной экономики, НКО сталкиваются с такими проблемами, как

обеспечение финансовой устойчивости и снижение рисков.

Финансовая устойчивость НКО отличается от финансовой устойчивости коммерческой организации. Некоммерческая организация ограничена в возможностях привлечения финансовых ресурсов за счет операций на финансовом рынке. Понятие банкротства редко к ней применяется. Проблема обеспечения финансовой устойчивости НКО связана с поиском необходимых финансовых ресурсов, достаточных для компенсации будущих расходов на производство общественного блага. В то же время необходимо отметить, что для НКО, как и для коммерческой организации, финансовая устойчивость должна иметь долгосрочный характер. Если привлекаемые поступления быстро заканчиваются, то и финансовая устойчивость носит мимолетный характер. Говорить о финансовой устойчивости НКО можно в том случае, если поступлений хватает для компенсации затрат в течение длительного периода, например на срок от трех до пяти лет. Ведение деятельности, приносящей доходы, не ставит проблему финансовой устойчивости в общепринятом смысле, так как допуск к кредитным ресурсам для НКО ограничен.

Действуя в рыночной экономике, НКО как и коммерческая организация сталкивается с ее атрибутами. Формируя и расходуя финансовые ресурсы, она сталкивается с проблемами рисков и действует, как ни странно, в условиях двойных рисков. Занимаясь основной уставной деятельностью, НКО подвергается риску ненахождения финансовых ресурсов или их достаточного объема. Так как финансовая база НКО зависит от финансовой базы ее доноров, то она будет находиться под влиянием и рисков, возникающих в их деятельности. В условиях кризиса будут сокращаться и расходы бюджетов публично-правовых образований и частные пожертвования. В части деятельности, приносящей доходы, возможность получения дополнительных финансовых ресурсов сопряжена с разнообразными рыночными рисками, которые могут привести НКО к потере или уменьшению финансовых ресурсов.

Для некоммерческой организации также можно выделить риски собственной деятельности, например законодательные, экономические, организационно-технические, инновационные и пр. Собственные риски, которые появляются в процессе формирования и использования

финансовых ресурсов, могут быть связаны с недостаточной финансовой грамотностью работников НКО, недостаточным профессионализмом, стремлением некоторых доноров предоставлять общественные блага, минуя НКО (например, частные жертвователи в России предпочитают напрямую предоставлять финансовую помощь конкретным получателям), изменениями в законодательстве. Также к их числу будут относиться коммерческие, имиджевые, инвестиционные риски. Будучи экономическим субъектом, НКО подвержена риску макроэкономической нестабильности, инфляционному риску, риску падения курса валют (если она работает с зарубежными донорами) и пр.

Проблемы в формировании и использовании финансовых ресурсов ставят вопросы, связанные с

финансовым менеджментом этой организации, его актуализацией [18].

Усложнение современной среды существования НКО приводит к тому, что к проблемам поиска финансовых ресурсов добавляются проблемы, связанные с функционированием этой организации как субъекта рыночных отношений. Она сталкивается с решением проблем получения положительного финансового результата, оптимизации расходов, прежде всего административных, оценкой экономической эффективности своей финансово-хозяйственной деятельности, нейтрализации увеличивающихся рисков, сохранением финансовой неустойчивости. Сложность решения этих проблем определяется двойственным положением НКО в экономике. Это предопределяет специфику проблем финансов некоммерческой организации.

Таблица 1

Доля НКО в макроэкономических показателях в 2009 г., %

Показатель	Россия	Развитые страны
Доля НКО в ВВП	0,9	6,5
Доля занятых в «третьем секторе» от общего числа занятых	1,1	7,1
Доля социально ориентированных НКО от общего числа НКО	13,5	60–70

Источник: «Третий сектор» в России: текущее состояние и возможные модели развития. URL: <http://civilfund.ru/mat/20>

Таблица 2

Состав финансовых ресурсов некоммерческой организации в Российской Федерации

Денежные поступления	Доходы от деятельности, приносящей доходы
Поступления из бюджетов публично правовых образований	Доходы (выручка) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав
Безвозмездные субсидии некоммерческим организациям на осуществление уставной деятельности	Субсидии в целях возмещения затрат НКО в связи с оказанием ею специализированных видов услуг в соответствии с государственным (муниципальным) заданием
Поступления из бюджетов государственных внебюджетных фондов	Денежные средства и иное имущество
Гранты от российских физических лиц	Доходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций
Гранты от российских коммерческих организаций	Доходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации
Гранты от некоммерческих неправительственных организаций	Проценты и иные доходы по ценным бумагам
Гранты от иностранных государств, их государственных органов, международных и иностранных организаций	Доходы от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров
Гранты от иностранных граждан и лиц без гражданства	Доходы от деятельности учрежденной НКО коммерческой организации
Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения или наследования	Доходы от целевого капитала
Учредительные и членские взносы	Доходы от реализации товаров и услуг по договору или государственному контракту
Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров	–

Источник: составлено автором

Таблица 3

Субсидии и другие формы поступлений НКО, формируемые за счет федерального бюджета в 2013–2016 гг., тыс. руб.

Направление субсидирования	2013	2014	2015	2016
Повышение эффективности государственной поддержки СО НКО	1 682 999,6	1 698 344,7	1 723 574,6	1 723 574,6
Обеспечение поддержки и развития деятельности СО НКО	915 000	943 575	973 575	973 575
Организация предоставления субсидий из федерального бюджета отдельным общественным и иным некоммерческим организациям	757 598,3	744 368,4	739 598,3	739 598,3

Источник: постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 296

Список литературы

1. Фрумина С.В. Вид организации финансовых отношений как базовый элемент финансового механизма некоммерческой организации // Научное обозрение. 2014. № 10-1. С. 127–130.
2. Фрумина С.В., Дзусова С.С., Киселева Т.Ю. Некоторые противоречия между теорией и практикой формирования финансовых ресурсов некоммерческих организаций в российской экономике // Известия высших учебных заведений. Сер.: экономика, финансы и управление производством. 2014. № 4. С. 19–24.
3. Мерсиянова И.В. Влияние финансирования российских НКО на оценку их работы и экономического положения // Гражданское общество в России и за рубежом. 2013. № 3. С. 25–31.
4. Ларина Л.С. Совершенствование управления источниками финансирования некоммерческих организаций // Фундаментальные исследования. 2013. № 10-12. С. 2733–2736.
5. Грищенко Ю.И. Государственная поддержка некоммерческих неправительственных организаций в России // Некоммерческие организации в России. 2012. № 6. С. 37–45.
6. Гузь Н.А. Государственное финансирование некоммерческих организаций: зарубежный опыт // Теория и практика финансов некоммерческих организаций: коллективная монография. М.: ИД Экономическая газета, 2015. С. 59–77.
7. Грищенко А.В., Шабаетов Р.Э. Финансовая поддержка деятельности социально ориентированных НКО за счет средств федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ // Некоммерческие организации в России. 2013. № 5. С. 35–39.
8. Горлова О.С. Анализ механизма финансового обеспечения предоставления государственных и муниципальных услуг бюджетными и автономными учреждениями // Экономика и управление: проблемы и решения. 2013. № 9. С. 16–22.
9. Маркина Е.В. Развитие финансового механизма функционирования бюджетных учреждений // Вестник Финансового университета. 2014. № 4. С. 23–32.
10. Киселева Т.Ю. Особенности формирования денежных доходов и поступлений некоммерческих организаций // Научное обозрение. 2014. № 10-1. С. 211–213.
11. Губжева Л.А. Совершенствование механизма формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций // Вестник Финансового университета. 2013. № 6. С. 148–157.
12. Соколова С.Ю. Фонды целевого капитала в системе обеспечения конкурентоспособности некоммерческих организаций // Экономический журнал. 2011. № 24. С. 73–78.
13. Грищенко А.В. Теоретические аспекты налогообложения некоммерческих организаций // Некоммерческие организации в России. 2013. № 2. С. 13–19.
14. Карандаев И.Ю. Налогообложение бюджетных учреждений в Российской Федерации // Налоги и налогообложение. 2012. № 9. С. 34–41.

15. Фрумина С.В., Киселева Т.Ю., Дзусова С.С. Особенности налогообложения некоммерческих организаций в Российской Федерации // *Налоги и налогообложение*. 2014. № 4. С. 19–24.
16. Грищенко Ю.И. Финансовое состояние некоммерческой организации: оценка и анализ // *Некоммерческие организации в России*. 2013. № 2. С. 49–57.
17. Борисова Е.И., Полищук Л.И. Анализ эффективности в некоммерческом секторе: проблемы и решения // *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 2009. Т. 13. № 1. С. 80–100.
18. Lynne A. Weikart, Greg G. Chen, Ed. *Sermier*. Budgeting and Financial Management for Nonprofit Organizations: Using Money to Drive Mission Success. L.: CQ Press, 2012. 376 p.

ANALYZING THE FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN THE CURRENT CIRCUMSTANCES

Tat'yana Yu. KISELEVA

Financial University under Government of Russian Federation, Moscow, Russian Federation
proffin2013@mail.ru

Article history:

Received 1 December 2015
Received in revised form
15 December 2015
Accepted 22 December 2015

JEL classification: H41, L21,
L26, L31, L33

Keywords: income, proceeds,
financial result, sustainability,
efficiency

Abstract

Importance Non-profit organizations concurrently act as producers of social benefits and market actors, thus being a reason for the specifics of their financial problems. The article points out challenges that are typical of the contemporary financial mechanism of non-profit organizations.

Methods Using a systems analysis, I determined the specifics of contemporary non-profit organizations' finance, pointed out and structured key difficulties in forming and using financial resources of non-profit organizations. Although the research was based on the analysis of challenges non-profit organizations faced, the findings might be applied to the financial mechanism of any non-profit organization in any economy.

Results I pointed out and structured key difficulties in forming and using financial resources of non-profit organizations.

Conclusions and Relevance As part of its contemporary operations, non-profit organizations have to evaluate its finance sources, choose cash inflows and income, determine the most appropriate types of monetary income, etc. Income-generating activity influences indicators of performance, sustainability and exposure to risks. While financial resources of non-profit organizations are formed, the entity addresses and resolves issues arising from its operations, thus influencing the resource formation process.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

References

1. Frumina S.V. Vid organizatsii finansovykh otnoshenii kak bazovyi element finansovogo mekhanizma nekommercheskoi organizatsii [The type of financial arrangements as a basic component of the financial mechanism of the non-profit organization]. *Nauchnoe obozrenie = Scientific Review*, 2014, no. 10-1, pp. 127–130.
2. Frumina S.V., Dzusova S.S., Kiseleva T.Yu. Nekotorye protivorechiya mezhdru teoriei i praktikoi formirovaniya finansovykh resursov nekommercheskikh organizatsii v rossiiskoi ekonomike [Some discrepancies between the theory and practice of forming financial resources of non-profit organizations in the Russian economy]. *Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Seriya Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom = News of Higher Educational Institutions. Series Economics, Finance and Production Management*, 2014, no. 4, pp. 19–24.
3. Mersiyanova I.V. Vliyanie finansirovaniya rossiiskikh NKO na otsenku ikh raboty i ekonomicheskogo polozheniya [The effect of finance for the Russian NPO on the appraisal of their performance and business position]. *Grazhdanskoe obshchestvo v Rossii i za rubezhom = Civil Society in Russia and Abroad*, 2013, no. 3, pp. 25–31.
4. Larina L.S. Sovershenstvovanie upravleniya istochnikami finansirovaniya nekommercheskikh organizatsii [Improving the management of sources of finance for non-profit organizations]. *Fundamental'nye issledovaniya = Fundamental Research*, 2013, no. 10-12, pp. 2733–2736.
5. Grishchenko Yu.I. Gosudarstvennaya podderzhka nekommercheskikh nepravitel'stvennykh organizatsii v Rossii [State aid to non-profit non-governmental organizations in Russia]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-profit Making Organizations in Russia*, 2012, no. 6, pp. 37–45.
6. Guz' N.A. Gosudarstvennoe finansirovanie nekommercheskikh organizatsii: zarubezhnyi opyt. V kn.: *Teoriya i praktika finansov nekommercheskikh organizatsii: kollektivnaya monografiya* [State funding of non-profit organizations: foreign experience. In: Theory and practice of non-profit organizations' finance: a collective monograph]. Moscow, Ekonomicheskaya gazeta Publ., 2015, pp. 59–77.

7. Grishchenko A.V., Shabaev R.E. Finansovaya podderzhka deyatelnosti sotsial'no orientirovannykh NKO za schet sredstv federal'nogo byudzheta i byudzhetov sub"ektov RF [Financial aid to activities of socially-oriented non-profit organizations with federal budgetary funds and budgets of the Russian regions]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-profit Making Organizations in Russia*, 2013, no. 5, pp. 35–39.
8. Gorlova O.S. Analiz mekhanizma finansovogo obespecheniya predostavleniya gosudarstvennykh i munitsipal'nykh uslug byudzhetsyami i avtonomnymi uchrezhdeniyami [Analyzing the mechanism for financial support of State-financed and autonomous institutions' delivery of public and municipal services]. *Ekonomika i upravlenie: problemy i resheniya = Economics and Management: Problems and Solutions*, 2013, no. 9, pp. 16–22.
9. Markina E.V. Razvitie finansovogo mekhanizma funktsionirovaniya byudzhetykh uchrezhdenii [Developing the financial mechanism for operations of State-financed institutions]. *Vestnik Finansovogo universiteta = Bulletin of Financial University*, 2014, no. 4, pp. 23–32.
10. Kiseleva T.Yu. Osobennosti formirovaniya denezhnykh dokhodov i postuplenii nekommercheskikh organizatsii [Specifics of monetary income and proceeds generation of non-profit organizations]. *Nauchnoe obozrenie = Scientific Review*, 2014, no. 10-1, pp. 211–213.
11. Gubzheva L.A. Sovershenstvovanie mekhanizma formirovaniya i ispol'zovaniya tselevogo kapitala nekommercheskikh organizatsii [Improving the mechanism of formation and use of non-profit organizations' endowment]. *Vestnik Finansovogo universiteta = Bulletin of Financial University*, 2013, no. 6, pp. 148–157.
12. Sokolova S.Yu. Fondy tselevogo kapitala v sisteme obespecheniya konkurentosposobnosti nekommercheskikh organizatsii [Endowment funds as part of ensuring the competitiveness of non-profit organizations]. *Ekonomicheskii zhurnal = Economic Journal*, 2011, no. 24, pp. 73–78.
13. Grishchenko A.V. Teoreticheskie aspekty nalogooblozheniya nekommercheskikh organizatsii [Theoretical aspects of charging taxes on non-profit organization]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-profit Making Organizations in Russia*, 2013, no. 2, pp. 13–19.
14. Karandaev I.Yu. Nalogooblozhenie byudzhetykh uchrezhdenii v Rossiiskoi Federatsii [Taxation of State-financed organizations in the Russian Federation]. *Nalogi i nalogooblozhenie = Taxes and Taxation*, 2012, no. 9, pp. 34–41.
15. Frumina S.V., Kiseleva T.Yu., Dzusova S.S. Osobennosti nalogooblozheniya nekommercheskikh organizatsii v Rossiiskoi Federatsii [Specifics of tax treatment of non-profit organizations in the Russian Federation]. *Nalogi i nalogooblozhenie = Taxes and Taxation*, 2014, no. 4, pp. 19–24.
16. Grishchenko Yu.I. Finansovoe sostoyanie nekommercheskoi organizatsii: otsenka i analiz [The financial position of the non-profit organization: assessment and analysis]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-profit Making Organizations in Russia*, 2013, no. 2, pp. 49–57.
17. Borisova E.I., Polishchuk L.I. Analiz effektivnosti v nekommercheskom sektore: problemy i resheniya [Analyzing the effectiveness in the non-profit sector: problems and solutions]. *Ekonomicheskii zhurnal Vysshei shkoly ekonomiki = Higher School of Economics Journal*, 2009, vol. 13, iss. 1, pp. 80–100.
18. Weikart L.A., Chen G.G., Sermier Ed. Budgeting and Financial Management for Nonprofit Organizations: Using Money to Drive Mission Success. London, CQ Press, 2012, 376 p.