

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ ЗА СЧЕТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ПРИНОСЯЩЕЙ ДОХОД

Татьяна Юрьевна КИСЕЛЁВА

кандидат экономических наук, доцент департамента
корпоративных финансов и корпоративного управления,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Москва, Российская Федерация
proffin2013@mail.ru
ORCID: отсутствует
SPIN-код: 7056-4156

История статьи:

Рег. № 231/2020
Получена 20.04.2020
Получена в
доработанном виде
06.05.2020
Одобрена 25.05.2020
Доступна онлайн
14.08.2020

УДК 336.61

JEL: H41, L21, L26,
L31, L33

Ключевые слова:

некоммерческая
организация, доходы,
деятельность,
приносящая доход

Аннотация

Предмет. Формирование основных типов доходов в денежной форме некоммерческими организациями за счет деятельности, приносящей доход.

Цели. Оценка возможностей увеличения финансовой базы различных видов некоммерческих организаций за счет различных видов денежных доходов.

Методология. В процессе исследования были использованы методы логического и статистического анализа, синтеза, сравнительного анализа, обобщения.

Результаты. Проанализированы основные типы предпринимательской деятельности, доступные НКО, оценена доля доходов от них в общем объеме финансовых ресурсов. Выявлены причины ограничений и самоограничений в возможностях НКО по занятию деятельностью, приносящей доходы.

Выводы. Современная некоммерческая организация имеет довольно много возможностей для увеличения своей финансовой базы за счет организации деятельности, приносящей доход (ранжированных в зависимости от ее организационно-правовой формы), однако в силу ряда объективных и субъективных причин они используются не в полную меру, что служит причиной сокращения численности НКО в России.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2020

Для цитирования: Киселёва Т.Ю. Формирование финансовых ресурсов некоммерческих организаций России за счет деятельности, приносящей доход // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2020. – Т. 13, № 3. – С. 271 – 290.
<https://doi.org/10.24891/fa.13.3.271>

С начала 1990-х гг. российская экономика разделилась на два сектора субъектов хозяйствования: коммерческие и некоммерческие организации. Как и полагается рыночной экономике, основную ее часть занимают коммерческие организации, осуществляющие хозяйственную деятельность в целях получения прибыли, а часть полученной прибыли распределяют между инвесторами. По данным Федеральной службы статистики (Росстат), в 2018 г. в России было зарегистрировано 220 тыс. некоммерческих организаций (НКО) и 3 млн 459 тыс. коммерческих организаций.

По сравнению с первым десятилетием XXI в. численность как коммерческих, так и НКО, постепенно снижается. Если в 2009 г. их насчитывалось 360 тыс., то на 1 мая 2017 г. их было 221 тыс., а уже на 1 мая 2019 г. в России было зарегистрировано всего 216 тыс. некоммерческих организаций. В данном случае речь идет именно о зарегистрированных НКО, действующих организаций гораздо меньше, по некоторым оценкам, всего около 60%.

К некоммерческим организациям относятся компании, деятельность которых соответствует критериям, разработанным ООН. Согласно этим критериям, НКО должны отвечать следующим требованиям:

- обладать статусом юридического лица;
- не ставить перед собой цель получение прибыли, а полученную прибыль не делить между членами и (или) участниками;
- быть независимыми от органов власти;
- действовать на принципах самоуправления и формироваться на добровольных началах.

Таковыми признаками обладают общественные и религиозные организации, фонды, ассоциации и некоммерческие партнерства, товарищества собственников недвижимости, госкорпорации, госкомпании, казачьи общества, внесенные в госреестр казачьих обществ в Российской Федерации, общины коренных малочисленных народов, частные учреждения и пр. От этой группы НКО отделяются органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также созданные ими учреждения (автономные, бюджетные и казенные). Они образуют бюджетный сектор некоммерческих организаций. Согласно российскому законодательству, такие субъекты также считаются некоммерческими организациями, так как не преследуют цели получения прибыли, а полученную прибыль от деятельности, приносящей доходы, не распределяют между учредителями. Организации бюджетного сектора должны производить товары и услуги для выполнения обязательств, взятых государством и местным самоуправлением. Таким образом, сектор НКО поделен на две части: сектор организаций, представляющих органы государственной власти и органы местного самоуправления и созданные ими НКО определенных организационно-правовых форм и сектор прочих НКО, которые и будут являться объектом исследования в данной статье.

С 2010 г. среди НКО выделяются еще и социально ориентированные (СО НКО), которые имеют право на гарантированную финансовую поддержку из бюджетов публично правовых образований всех уровней в случае осуществления хотя бы одного из видов деятельности в области молодежной политики, здравоохранения, физкультуры и спорта, культуры, образования, социальной защиты и социального обслуживания. Несмотря на социальную значимость СО НКО для общества, которое обеспечивает им финансовую поддержку из бюджетов всех уровней власти, их количество также имеет тенденцию к уменьшению. По данным Росстата,

в 2018 г. к социально ориентированным организациям относилось 140 247 НКО, тогда как в 2017 – 142 641, в 2016 г. их было 143 436. Очевидно, что сокращение численности НКО, в том числе и социально ориентированных, в российской экономике стало тенденцией последних лет.

Основная причина сокращения численности НКО – это сокращение финансовой базы для их деятельности. Оно связано с ухудшением экономической ситуации в стране, экономических условий деятельности и коммерческих организаций, которые являются донорами для некоммерческих, расширением функционала организаций бюджетного сектора, которые забирают часть функций НКО и пр. В сокращении численности НКО в России «виновато» и государство, которое с 2012 г. закрывает организации, выполняющие функции «иностранный агента». Не менее важной причиной является неспособность, а иногда и нежелание менеджмента некоммерческой организации использовать имеющиеся возможности для получения дополнительных доходов за счет деятельности, приносящей доходы.

Классические НКО ориентированы исключительно на производство общественных благ на небюджетной финансовой базе. Это символ социализации общества, общности интересов членов всего общества или отдельных групп. Ни о каком получении прибыли такими организациями речи не идет. Они должны организовывать деятельность для реализации уставной цели. Однако создавая общественное благо, НКО вольно или невольно занимаются хозяйственной деятельностью: закупают имущество, нанимают работников, находят потребителей услуг и пр., но для этого они должны иметь финансовые ресурсы. А для НКО получение финансовых ресурсов является «ахиллесовой пятой». Они не имеют возможности сформировать собственные финансовые ресурсы за счет привлечения средств инвесторов, так как не могут предложить им доход на вложенный капитал, потому что изначально их деятельность не предназначена для получения прибыли. Именно поэтому они находят не инвесторов, а благотворителей, жертвователей, которые, проникнувшись идеей обеспечения реализации общих интересов, готовы профинансировать в полном объеме или частично деятельность НКО. Понятно, что таких субъектов среди коммерческих организаций или частных лиц будет немного. Только государство может финансировать компании, которые предоставляют услуги не ему, а третьим лицам, причем бесплатно или на условиях частичной компенсации, не преследуя собственной выгоды. Но у государства уже есть «свои» учреждения бюджетного сектора. Публично-правовые образования выделяют значительные субсидии СО НКО, но даже это, как было сказано, не останавливает падение их численности, поэтому финансовую базу НКО создают или пожертвования отдельных физических лиц, или (и) хозяйствующих субъектов.

С развитием общества спрос на общественные блага, особенно в интересах отдельных групп, постепенно увеличивается, этих благ требуется все больше и, соответственно, спрос НКО на финансовые ресурсы в виде поступлений увеличивается, а предложение отстает от него. Итак, в силу собственного развития и увеличения спроса общества на общественные блага НКО увеличивают спрос на финансовые ресурсы, но предложение этих ресурсов в форме пожертвований, частных грантов, членских взносов гораздо меньше, чем требуется. НКО должны

постоянно искать финансовые ресурсы для организации и продолжения деятельности на благо общества. Как показал опыт хозяйственной деятельности НКО, получить их у благотворителей, доноров, жертвователей не так просто. Публично-правовые образования (ППО) не в состоянии поддерживать все НКО, они содержат организации бюджетного сектора, но и те с разной степенью возможностей имеют право привлекать финансовые ресурсы не только из бюджетов.

Увеличение спроса на финансовые ресурсы объективно вызвано развитием самих НКО. Некоммерческая организация постепенно становится более сложной структурой. Она подстраивается под новые требования, которым должны соответствовать любая организация, независимо от характера деятельности. Меняется организация финансового менеджмента в НКО как в нашей стране [1], так и за рубежом [2]. Проблемы организации рекламы для сбора пожертвований были характерны для части НКО как раз в силу особенностей формирования финансовой базы. Повышаются требования к оснащению деятельности НКО современной компьютерной техникой, столь необходимой для организации так называемого фандрайзинга¹ [3]. Усложнение деятельности также увеличило потребность НКО в финансовых ресурсах, а фандрайзинг превратился, как показано, в статья Ю. Грищенко [4], Г.С. Цветковой, И.А. Беляева [5], в одно из направлений управления НКО.

Как же разрешить противоречие, заключающееся в объективно растущем спросе на финансовые ресурсы со стороны НКО и недостатком финансовых ресурсов для их деятельности? Ответ прост: необходимо дать НКО возможность получать дополнительные денежные доходы через организацию части деятельности на принципах, характерных для коммерческой организации, то есть позволить вести деятельность, которая обеспечит организации денежные доходы помимо пожертвований. Современная некоммерческая организация сочетает черты как некоммерческой, так и коммерческой структуры. Исследование «двойственной природы» части НКО отразилось в авторских исследованиях [6], а также работах И.Н. Молчанова [7], С.В. Фруминой [8] и др. Финансовый механизм этих организаций формируется на основе классических финансовых ресурсов, полученных на принципах безвозвратности и безвозмездности, и доходов, полученных от предпринимательской деятельности² [9], которая предполагает оценку затрат и получение прибыли.

Разрешение части НКО или всем НКО заниматься предпринимательской деятельностью практикуется во всех странах с рыночной экономикой; не стала исключением и Россия.

¹ Фандрайзинг, или сбор пожертвований – привлечение сторонних ресурсов для реализации социально значимых задач, культурных проектов или поддержания существования организации. Процесс сбора пожертвований включает в себя поиск потенциальных жертвователей, в роли которых могут выступать как частные лица, так и компании.

² В Гражданском кодексе РФ (ст. 50) проводится различие между «предпринимательской деятельностью» и «деятельностью, приносящей доход»; в данной статье мы считаем эти понятия синонимами, так как акцент делается на финансовых результатах деятельности НКО.

В Российской Федерации эта возможность определяется Федеральным законом «О некоммерческих организациях», в частности, в его п. 2 ст. 24: «*некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую и иную, приносящую доход деятельность, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана и соответствует указанным целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах*»³. Следовательно, для сектора некоммерческих организаций открыта возможность получения дополнительных финансовых ресурсов. Однако в нормативно-правовых документах возможности НКО заниматься деятельностью, приносящей доходы, ранжированы в зависимости от их организационно-правовой формы.

Законодательно были определены объемы ограничений – от фактического запрета на все виды деятельности до запрета на некоторые виды хозяйственной деятельности или операции. Для одних НКО доступны все способы получения доходов в денежной форме, для других есть ограничения [10]. Например, активно ведут предпринимательскую деятельность корпоративные некоммерческие организации⁴ [11], а предпринимательская деятельность госкорпораций почти не отличает их от коммерческих организаций [12]. В отличие от учреждений бюджетного сектора, в Российской Федерации для многих НКО почти нет ограничений для изыскания дополнительных денежных доходов (табл. 1).

Деятельность, приносящая доход для НКО, должна отвечать определенным условиям. Во-первых, она должна соответствовать уставной цели деятельности организации. Во-вторых, полученные доходы должны использоваться в первую очередь на поддержку или развитие уставной деятельности и развитие самой предпринимательской деятельности. Полученную прибыль невозможно использовать в качестве выплаты дохода инвесторам, как это было бы в случае с коммерческой организацией. Ее можно направлять только на выплату надбавок, премий и других форм поощрений сотрудникам организации, развитие ее материальной базы, выплату налога на прибыль и иных налогов, выплачиваемых за счет прибыли, если иное не предусмотрено законодательством.

Помимо общепринятых условий организации деятельности, приносящей доходы, в национальном законодательстве могут присутствовать дополнительные условия к организации этой деятельности. Так, в Российской Федерации в 2014 г. было принято условие обязательного наличия имущества у НКО в размере не менее минимального размера уставного капитала для ООО⁵, что на сегодняшний день составляет 10 тыс. руб., если она занимается каким-либо видом предпринимательской деятельности.

К видам деятельности, приносящей доходы для НКО, относятся: производство товаров и услуг в целях получения прибыли; приобретение и реализация ценных

³ О некоммерческих организациях: Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 02.12.2019).

⁴ Kiseleva T.Yu., Dubrova M.V. Features of Finance of Corporate Non-Profit Organizations in Modern Economy. International Scientific Conference "Global Challenges and Prospects of the Modern Economic Development". 2018, pp. 513–520. URL: <https://doi.org/10.15405/epsbs.2019.03.50>

⁵ Гражданский кодекс РФ, ст. 50, п. 5.

бумаг, приобретение и реализация имущественных или неимущественных прав; участие в обществах и товариществе на вере в качестве вкладчика. Понятно, что НКО может осуществлять операции на товарном и финансовом рынках как и коммерческая организация. Кроме того, она может выступать в качестве производителя и продавца, а также в качестве инвестора (учредителя, вкладчика, акционера).

В последнем случае НКО может участвовать в распределении прибыли коммерческой организации в качестве инвестора (совладельца или владельца). Она может самостоятельно заниматься различными видами предпринимательской деятельности, а может создавать для этого различные хозяйственные общества или использовать и то и другое. Если НКО создает общество с ограниченной ответственностью, то оно попадает в определенную зону риска. Новая организация существует автономно, работает в целях получения прибыли и может обращаться за кредитами в банки. А это значит, что появляется риск, что коммерческая организация будет испытывать финансовые затруднения, или будет объявлена банкротом, или она станет убыточной и будет ликвидирована. Учредив такое ООО, НКО рискует свободными денежными средствами [13] и целевыми поступлениями благотворителей.

Как правило, возможности заниматься деятельностью, приносящей доход, оговариваются в уставе НКО. Так, в уставе Благотворительного фонда В. Потанина определяется, что организация может приобретать имущество в собственность, управлять и распоряжаться им, создавать хозяйственные общества или участвовать в них. В качестве деятельности, приносящей доход, рассматривается использование временно свободных денежных средств, полученных в форме пожертвований, в качестве депозитов⁶.

Источниками деятельности, приносящей доход, могут быть взносы учредителей, использование которых по согласованию с учредителями носит инвестиционный характер, средства бюджетов публично правовых образований, полученные в результате закупок товаров и услуг [14].

Чаще всего в качестве объекта предпринимательской деятельности НКО выбирают производство товаров и услуг. В табл. 2 приведена динамика выручки СО НКО за 2016–2018 гг. Видно, что на выручку от реализации товаров, работ и услуг приходится 30% доходов, и она занимает первое место среди других доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Современная некоммерческая организация может использовать все возможности товарного рынка и рынка услуг, обеспечивая себе дополнительные финансовые ресурсы.

В основном НКО оказывают услуги, но часть деятельности связана и с производством товаров. Наиболее часто в эту группу включается деятельность, например, религиозных организаций по производству товаров, связанных с

⁶ Устав Благотворительного фонда Владимира Потанина.

URL: <https://fondpotanin.ru/upload/iblock/40d/foundation-charter.pdf>

вероисповеданием: икон, крестиков, свечей, печатной продукции и пр. Религиозные организации в этих же целях могут производить и алкогольную продукцию. Производство печатной продукции могут осуществлять почти все НКО, так как именно она случит проводником достижения целей, ради которых и была создана НКО. Объектом предпринимательской деятельности является производство и продажа сувенирной продукции.

Предоставление различных услуг на платной основе зависит от типа НКО: это могут быть образовательные, медицинские, созданные в сфере социальных услуг, средств массовой информации, физической культуры и пр. Среди таких услуг можно выделить услугу, которая является «системообразующей» для НКО и предоставляется на возмездной основе (например, обучение на платной основе, платные медицинские услуги для НКО, занятых в сфере здравоохранения и пр.), и сопутствующие услуги: консультационные, проведение конференций, семинаров, организация выставок и пр. Как правило, основная платная услуга дублирует услугу, которые НКО оказывают потребителям безвозмездно в рамках уставной деятельности.

В 1990-е гг. многие российские НКО получали основные дополнительные доходы, сдавая в аренду имущество. В современных условиях эта услуга сохранилась, и для многих НКО является источником финансирования уставной деятельности.

По характеру своей деятельности НКО близки к идеологии формирования государственных (муниципальных) финансовых ресурсов. Традиционно НКО участвуют в получении грантов и субсидий из бюджетов публично правовых образований на условиях долевого или полного финансирования, безвозвратности и безвозмездности, целевого использования. Но для НКО есть еще одна возможность формирования финансовых ресурсов за счет средств бюджетов – это участие в государственных (муниципальных) закупках товаров и услуг [15]. В результате НКО получают выручку, которая потом опять же делится на затраты и прибыль.

Формально все НКО (а не только учреждения бюджетного сектора) могут принимать участие в государственных (муниципальных) закупках, но особенное внимание уделено социально ориентированным НКО, для которых Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»⁷ (далее – ФЗ-44) установил определенные привилегии при осуществлении закупок. Заказчики должны размещать у социально ориентированных НКО, а также субъектов малого и среднего предпринимательства закупки в объеме не менее 15% совокупного годового объема закупок (ст. 30 ФЗ-44). Размещая заказы среди НКО, публично правовые образования обеспечивают их гарантированными доходами.

Отдельное место в деятельности, приносящей доходы НКО, занимает спонсорство. По сути, оно представляет собой передачу денежных средств спонсором для НКО в обмен на рекламу бренда спонсора и его PR-кампанию через мероприятия НКО (то

⁷ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ.

есть фактически это традиционная продажа рекламных услуг и продукции). Такими возможностями чаще обладают НКО, занятые в сфере зрелищных развлечений, физкультуры и спорта, медицины и образования, организации конференций и пр. НКО готовят спонсорские пакеты, объем которых зависит от типа спонсора (генеральный спонсор, официальный, информационный спонсор, спонсор определенной номинации в соревнованиях и пр.).

Спонсорские пакеты включают присутствие логотипа и названия спонсора в названиях проводимых мероприятий, выпуск сувенирной продукции с логотипом спонсора, организацию мини-презентаций спонсора, баннерную рекламу, участие представителей спонсора в торжественных церемониях награждения победителей, аудио-сообщения, показы рекламных роликов и пр. Сумма спонсорского пакета зависит от множества факторов: величины НКО, масштабности и значимости мероприятий, статуса самого спонсора и пр. Некоторые НКО сразу определяют стоимость спонсорских пакетов, другие договариваются в индивидуальном порядке. Так, съезд НКО России, который должен был бы состояться в марте 2020 г., продавал пакет «Генеральный партнер» за 1 млн руб., пакет «Стратегический партнер» – за 750 тыс. руб., а пакет «Партнер» – за 250 тыс. руб.

Занимаясь операциями по продаже товаров, предоставлению платных услуг НКО превращается в этой части в аналог коммерческой организации и попадает на рынок в качестве еще одного его участника, оценивающего свои затраты и определяющего финансовый результат. Этот финансовый результат не всегда положительный, НКО могут нести и убытки. Организации становятся, несмотря на льготы, плательщиком налогов, в том числе налога на прибыль, НДС и пр.

Проблема получения дополнительных доходов может решаться за счет размещения денежных средств на депозитах в кредитных организациях. Эти денежные средства могут быть сформированы как за счет полученных целевых поступлений, полученных от доноров и благотворителей, так и временно свободных денежных средств, полученных от деятельности, приносящей доходы. Возможность использования временно свободных денежных средств в виде процентов по депозитам предоставлена многим НКО, в том числе благотворительным фондам, общественным организациям, госкорпорациям и пр.

Если НКО учреждают хозяйственные общества, то вид дохода зависит от типа последнего. Учреждение акционерного общества или участие в нем обеспечивают НКО дивиденды, а участие в ООО – часть прибыли в объеме, определяемом в соответствии с учредительным договором. Но участие в АО не обеспечивает стабильности получения дивидендов НКО даже при условии получения компанией прибыли, участие в ООО обеспечивает более гарантированный доход, но также при условии, что ООО будет получать прибыль.

Законодательство разрешает некоторым видам НКО (например, общественным организациям, в том числе профсоюзам) размещать временно свободные денежные средства в операции с ценными бумагами. В этом случае выделяют три типа деятельности. Первый – это покупка ценных бумаг НКО через профессиональных

участников фондового рынка, второй – деятельность профессиональных участников рынка, которые являются НКО, и для которых такая деятельность является уставной. Третий тип деятельности – это получение денежных сумм для приобретения ценных бумаг, получение ценных бумаг в качестве целевых поступлений с инвестиционными целями.

НКО могут выступать на рынке ценных бумаг как в качестве эмитента, так и инвестора. Понятно, что стать инвестором они могут только в рамках деятельности, приносящей доходы. Сами некоммерческие организации, которые не являются участниками фондового рынка, не могут без посредников покупать и продавать ценные бумаги. Предполагается, что финансовые посредники при использовании денежных средств НКО для операций с ценными бумагами должны соблюдать разумное сочетание доходности и риска, основанное на использовании принципа диверсификации при формировании портфеля ценных бумаг. НКО через посредников могут покупать и продавать все типы ценных бумаг, которые обращаются в РФ: корпоративные акции и облигации, государственные (муниципальные) долговые обязательства, векселя, депозитные банковские сертификаты, инвестиционные паи ПИФов, и пр. За счет операций с ценными бумагами они формируют доходы, включающие курсовую разницу от перепродажи акций, облигаций, векселей, а также проценты по облигациям, векселям, дивиденды по акциям и пр.

Однако есть один тип ценных бумаг, в приобретении и продаже которых НКО вполне могут обойтись без профессиональных участников рынка ценных бумаг. В качестве альтернативы депозитам выступает покупка депозитных сертификатов у коммерческих банков, которую можно осуществлять без привлечения посредников. В российской экономике эти ценные бумаги не имеют популярности в силу непривлекательных условий выпуска и обращения. Их невозможно перепродать на открытом рынке третьим лицам ранее срока погашения, доходность по ним не выше доходности по депозитам, покупателями депозитных сертификатов являются сами банки-эмитенты, которые в случае досрочного погашения сводят доходность по ним до доходности по вкладам до востребования.

Выпускать собственные ценные бумаги может ограниченный круг НКО, если только такая возможность определена либо в законе о НКО, либо в специальных законах, касающихся регулирования деятельности, в том числе и финансовой, отдельных организационно-правовых форм НКО. Такие НКО являются исключением из общего правила, их не так много. Например, законодательством разрешается государственной корпорации развития ВЭБ эмитировать облигации, в том числе и еврооблигации (до 2013 г.). На сегодняшний день ГК ВЭБ выпускает все разновидности внутренних облигаций: валютные, рублевые, биржевые. В последнее время госкомпания осуществляет выпуск даже краткосрочных облигаций, осуществляя заимствования на 14, 21 или 28 дней в объеме до 20 млрд руб⁸. Также как и ГК ВЭБ, Центральный банк России, будучи некоммерческой организацией, может выпускать и размещать собственные облигации⁹.

⁸ ВЭБ.РФ. URL: <https://xn--90ab5f.xn--p1ai/investoram/#debt-instruments>

⁹ Объем ОБР в обращении (совокупный) / Банк России. URL: http://cbr.ru/hd_base/obr/obrcictotal/

За последние 20 лет для НКО появилась еще одна возможность получать дополнительные доходы. Связана она с инвестиционным характером целевых поступлений благотворителей. В одном случае формируется целевой капитал, в другом – вместо денежных средств благотворителем передаются в распоряжение НКО акции компаний, а в третьем – с одобрения донора формируется пакет ценных бумаг для НКО. В зарубежной практике такой инвестиционный характер пожертвований отражается с помощью понятий *endowment fund*, *donor-restricted endowment fund*, *appreciation of the fund*, *net appreciation* и *appropriation of net appreciation*.

В российской практике получателями дохода от целевого капитала являются, как правило, образовательные учреждения, организации культуры и искусства. В данном случае НКО выступают в виде рантье, которые «живут» на проценты или иные доходы от ценных бумаг, которые им не принадлежат. Учредители формируют за счет взносов некоторую сумму (регистрируемую как фонд), которую отдают в оперативное управление субъекту фондового рынка – управляющей компании [16]. Она вкладывает денежные средства в различные финансовые инструменты, соблюдая определенный баланс между доходностью, риском и ликвидностью. Набор объектов инвестирования одобряется учредителями или руководителями *endowment fund* с учетом разрешений или запретов национального законодательства¹⁰. Так, в 2017 г. структура инвестиций эндаумент-фонда МГИМО (самый крупный эндаумент-фонд в России, в 2020 г. его целевой капитал достиг 1,7 млрд руб.) по согласованию с учредителями формировалась следующим образом: 64% – корпоративные облигации, 13,4% – облигации Правительства РФ; 9,6% – еврооблигации; 9,3% – облигации субъектов РФ; 9,5% – денежные средства¹¹. Начиная с 2007 г. этот фонд передал МГИМО-Университету более 1 млрд руб.

Полученные от операций с ценными бумагами доходы (за исключением оговоренных комиссионных управляющей компании) передаются НКО, которые она использует для финансирования уставной деятельности [17]. Таким образом, в этом случае НКО непосредственно не осуществляет операций с ценными бумагами, зато является пользователем полученных доходов (процентов, дивидендов и курсовой разницы). Сумма пожертвований, составляющих целевой капитал, является неприкосновенной и не может быть израсходована хотя бы частично на финансирование деятельности НКО. Соотношение между суммой пожертвований и доходов от доверительного управления зависит от множества факторов, в том числе от размера учебного заведения, его статуса, уровня и пр. В табл. 3 для сравнения приведены данные двух эндаумент-фондов – Университетов ИТМО и МГИМО.

В Российской Федерации эндаумент-фонды или их аналог, целевой капитал, сформировались в первом десятилетии XXI в., затем период роста численности фондов сменился периодом падения. Слишком сложной для современных НКО оказалась система их финансирования. Именно поэтому доходы от целевого

¹⁰ О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций: Федеральный закон от 30.12.2006 № 275-ФЗ (ред. от 23.07.2013).

¹¹ Годовой отчет МГИМО – 2017. URL: <https://fund.mgimo.ru/upload/doc/Report-2017.pdf>

капитала российских социально ориентированных НКО в 2018 г. составили всего 1 606 млн руб., или 0,2% от общего объема поступлений, в 2017 г. – 1 904 млн руб., или те же 0,2%¹². За 10 лет эндаумент-фонды привлекли около 20 млрд руб. – это гораздо меньше, чем в странах с развитой рыночной экономикой, крупнейшие из них обеспечивают 30–40% годового дохода НКО. Только Гарвард получил за историю существования эндаумент-фонда 32 млн долл., а общий объем средств американских эндаумент-фондов оценивается в 519 млрд долл. США.

Ранее мы предполагали, что НКО приобретают ценные бумаги через профессиональных участников фондового рынка за счет полученных доходов от предпринимательской деятельности, но ценные бумаги, в том числе акции и облигации, могут выступать в качестве пожертвований или дара со стороны учредителя или жертвователя.

Если национальное законодательство не ограничивает формы взносов в имущество НКО только денежной формой, то благотворитель может свой взнос в организацию оформить в виде пакета акций или иных ценных бумаг, рассчитывая на то, что в случае роста их курсовой стоимости НКО получит дополнительный доход. В этой ситуации НКО попадает в зону повышенного риска, так как доходы по акциям не гарантированы, курсовая разница любой ценной бумаги не всегда имеет тренд к росту, и компания может нести и убытки от снижения их стоимости.

Также НКО может по соглашению с жертвователем (донором) поместить полученные от него денежные суммы в подходящий по уровню риска, доходности и диверсификации портфель ценных бумаг. При этом донор может устанавливать ограничение на количество ценных бумаг, их типы, и первоначальную стоимость. Эти ограничения могут иметь постоянный или временный характер, но в любом случае доходы, полученные от портфеля, направляются исключительно на финансирование операционной (в данном случае уставной) деятельности НКО.

Донор может осуществлять пожертвования, которые носят «инвестиционный» характер, не для финансирования всей деятельности НКО, а для финансирования конкретной программы, реализуемой данной организацией.

Объединим все виды денежных доходов, которые потенциально могут получить НКО от деятельности, приносящей доходы (табл. 4). Видно, что доходы от предпринимательской деятельности для НКО практически аналогичны тем доходам, которые получают коммерческие организации.

В реальной жизни многие НКО как раз не пользуются предоставленной возможностью получать дополнительные доходы. Для этого есть как объективные, так и субъективные причины. Саму деятельность, приносящую доходы, также нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, она позволяет НКО увеличить финансовую базу для производства общественных благ. С другой стороны, НКО оказываются втянутыми в рыночные отношения, основанные на конкуренции и риске.

¹² Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://gks.ru>

Производство товаров и услуг не всегда приносит прибыль, а тем более, операции с ценными бумагами. Только участие в государственных (муниципальных) закупках обеспечивает НКО гарантированные денежные доходы, но к закупкам оказываются допущенными лишь отдельные НКО. И многие из них отказываются от возможности получать дополнительные финансовые ресурсы за счет предпринимательской деятельности, довольствуясь тем объемом ресурсов, которые им выделяют учредители или благотворители на условиях безвозвратности, безвозмездности и формально – без каких-либо иных обязательств.

Предпринимательская деятельность роднит НКО с коммерческими организациями, следовательно, НКО в этой части деятельности оказываются под вниманием налоговой службы или иных контролирующих органов [18], что, конечно, ограничивает желание НКО получить дополнительные денежные доходы. Деятельность, приносящая доходы, требует ведения иной финансовой отчетности [19]. И, конечно, надо учитывать влияние человеческого фактора. Занятие деятельностью, приносящей доходы, предполагает, что в штате организации появятся люди, обладающие специальными профессиональными знаниями, или надо будет обращаться к профессионалам, что и в том и другом случае значительно увеличит расходы на выплату заработной платы.

Обычно оценка соотношения между возможными результатами и расходами происходит не в пользу деятельности, приносящей доходы, так как прибыли никто не гарантирует вообще. Однако, несмотря на все минусы, различные НКО используют возможность заниматься разными видами деятельности, приносящей доходы. В целом доходы от такой деятельности, по данным Росстата, составили в 2018 г. около 40% общего объема поступлений и доходов социально ориентированных НКО, причем НКО, приносящая им доходы, учитывается при разработке налоговой политики Российской Федерации.

На сегодняшний день уставная деятельность многих НКО приостановлена, для их предпринимательской деятельности возможности вообще сведены к нулю. Что ожидает НКО, покажет только будущее. Ясно одно: НКО первых двух десятилетий нынешнего века ориентировались больше на безвозвратные, безвозмездные денежные поступления, полученные от благотворителей или от доноров, публично-правовых образований, чем на доходы от предпринимательской деятельности. Это во многом и не позволило многим НКО сформировать дополнительную финансовую базу для своей деятельности.

Таблица 1

Виды предпринимательской деятельности и организационно-правовые формы НКО и учреждений бюджетного сектора

Table 1

Types of business activities and legal and business structure of non-profit organizations and State-financed institutions

Организационно-правовая форма НКО	Производство товаров и услуг	Учреждение и участие в качестве вкладчика в хозяйственных обществах и товариществах на вере	Приобретение имущественных или неимущественных прав	Приобретение и реализация ценных бумаг
Общественные объединения. Религиозные организации. Фонды. Некоммерческие партнерства (кроме СРО)	Имеют право	Имеют право	Приобретение имущества для предпринимательской деятельности	Имеют право
Бюджетные учреждения	Не вправе размещать денежные средства на депозитах в кредитных организациях	Не имеют права выступать в качестве вкладчика и товариществах на вере	Без согласия собственника не вправе распоряжаться особо ценным движимым имуществом, закрепленным за ним собственником или приобретенным бюджетным учреждением за счет средств, выделенных ему собственником на приобретение такого имущества, а также недвижимым имуществом, находящимся на праве оперативного управления, имуществом бюджетное учреждение вправе распоряжаться самостоятельно	Не имеют права
Казенные учреждения	Не имеют права	Не имеют права выступать в качестве вкладчика в товариществах на вере	Согласно Уставу	Не имеют права
Автономные учреждения	Имеют право*	Имеют право	Имеют право	Имеют право

Примечание. * В отличие от бюджетных и казенных учреждений АНО может привлекать заемные средства. Ограничения касаются только объема сделки. Если она превышает 10% балансовой стоимости активов, то требуется ее одобрение наблюдательным советом автономного учреждения.

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 2**Выручка от реализации в структуре доходов социально ориентированных НКО****Table 2****Revenue from sales within income of social welfare non-profit organizations**

Вид доходов	2018		2017		2016	
	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %	млн руб.	доля, %
Всего	851 687	100	848 857	100	831 894	100
Доходы (выручка) от реализации товаров, работ, услуг, имущественных прав (кроме доходов от целевого капитала)	274 334	32,2	261 849	30,9	254 869	30,6

Источник: данные Федеральной службы государственной статистики. URL: <https://gks.ru/>

Source: The Federal State Statistics Service data. URL: <https://gks.ru/> (In Russ.)

Таблица 3**Динамика доходов-эндаумент фондов в 2016–2018 гг.****Table 3****Trends in proceeds of endowment funds, 2016–2018**

Фонд	Тип доходов	Капитал и доходы от инвестирования		
		2018	2017	2016
Фонд целевого развития Университета ИТМО	Пожертвования на пополнение целевого капитала, руб.	4 944 296	3 639 000	3 273 000
Эндаумент-фонд МГИМО	Доход от доверительного управления имуществом целевого капитала, руб.	613 188	400 000	330 000
	Пожертвования на пополнения целевого капитала, руб.	1 400 000 000	1 400 000 000	1 500 000 000
	Доход от доверительного управления имуществом целевого капитала, руб.	90 000 000	120 000 000	107 000 000
	Годовая доходность, %	6,5	9,5	8

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Таблица 4**Типы денежных доходов НКО****Table 4****Types of monetary income earned by non-profit organizations**

Тип деятельности, приносящей доход	Тип дохода
Производство продукции	Выручка
Предоставление услуг на платной основе	Выручка
Участие в государственных закупках товаров и услуг	Выручка
Спонсорские услуги	Выручка
Предоставление имущества в аренду и лизинг	Арендная плата. Лизинговые платежи
Размещение временно свободных денежных средств на депозитах в кредитных организациях	Проценты
Учреждение акционерного общества, или иного хозяйственного общества	Дивиденды. Прибыль
Покупка ценных бумаг через ПУФР	Дивиденды, проценты, курсовая разница
Приобретение депозитных банковских сертификатов	Проценты
Участие некоммерческих профессиональных участников в операциях на финансовом рынке. Микрофинансовые организации (НКО). Профессиональные участники РЦБ	Проценты. Комиссионное вознаграждение
Эмиссия облигаций (госкомпании, Банк России)	Сумма займа

Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Дуброва М.В. Обеспечение открытости и прозрачности в управлении финансами некоммерческих неправительственных организаций // Финансовая жизнь. 2016. № 1. С. 65–69.
2. Zietlow J., Hankin J.A., Seidner A., O'Brien T. Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices, 3rd Edition. Wiley, 2018, 768 p.
3. Киселёва Т.Ю. Фандрайзинг в цифровой экономике // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. Т. 12. Вып. 1. С. 23–27.
URL: <https://doi.org/10.24891/fa.12.1.23>
4. Грищенко Ю.И. Методы фандрайзинга: теория и практика // Некоммерческие организации в России. 2018. № 1. С. 31–39.
5. Цветкова Г.С., Беляев И.А. Эволюция технологий фандрайзинга // Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 2. С. 135–138.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-tehnologiy-fandrayzinga/viewer>

6. Киселёва Т.Ю. Анализ формирования и использования финансовых ресурсов некоммерческих организаций в современных условиях // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. Т. 9. Вып. 2. С. 43–55.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-formirovaniya-i-ispolzovaniya-finansovyh-resursov-nekommercheskih-organizatsiy-v-sovremennyh-usloviyah/viewer>
7. Молчанов И.Н., Шульгина А. Развитие финансовой среды некоммерческих организаций России // Финансы: теория и практика. 2017. № 1. С. 35–42.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-finansovoy-sredy-nekommercheskih-organizatsiy-rossii/viewer>
8. Фрумина С.В. Вид организации финансовых отношений как базовый элемент финансового механизма некоммерческой организации // Научное обозрение. 2014. № 10-1. С. 127–130.
9. Куликова А.О. Предпринимательская и иная приносящая доход деятельность некоммерческих организаций // Символ науки. 2016. № 12-3. С. 105–109.
10. Грищенко Ю.В. Социально ориентированная некоммерческая организация как исполнитель общественно полезных услуг // Некоммерческие организации в России. 2017. № 5. С. 46–56.
11. Киселёва Т.Ю. Специфика привлечения финансовых ресурсов корпоративными некоммерческими организациями в условиях цифровой экономики.
В кн.: Корпоративные финансы в цифровой экономике: колл. монография. М.: РУСАЙНС, 2019. С. 239–250.
12. Гузь Н.А. Особенности финансового механизма государственных корпораций в Российской Федерации // Научное обозрение. 2017. № 1. С. 87–90.
URL: <http://abstract.science-review.ru/pdf/2017/1/1854.pdf>
13. Демидов А.В. Коммерческая деятельность НКО: ликвидация дочерней структуры // Некоммерческие организации в России. 2018. № 2. С. 40–43.
14. Макеева О.С., Штефан М.А. Источники финансирования деятельности некоммерческих организаций: понятие, классификация, особенности формирования и использования // Международный бухгалтерский учет. 2014. Т. 17. Вып. 35. С. 39–43. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-finansirovaniya-deyatelnosti-nekommercheskih-organizatsiy-ponyatie-klassifikatsiya-osobennosti-formirovaniya-i-ispolzovaniya/viewer>
15. Гузь Н.А. Государственное финансирование некоммерческих организаций: зарубежный опыт. В кн.: Теория и практика финансов некоммерческих организаций: колл. монография. М.: Финансовый ун-т при Правительстве РФ, 2015. С. 59–77.

16. Щербакова Е.С. Особенности создания и развития фондов целевого капитала в РФ // *Современные проблемы права, экономики и управления*. 2019. № 2. С. 418–424.
17. Хаунина Е.А. Создание и функционирование фондов целевого капитала (эндаумент-фондов) в сфере культуры в Российской Федерации // *Вопросы теоретической экономики*. 2018. № 2. С. 101–112.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozдание-i-funktsionirovanie-fondov-tselevogo-kapitala-endaument-fondov-v-sfere-kultury-v-rossiyskoy-federatsii>
18. Сибиряков Н.А. Налог на прибыль по приносящей доход деятельности некоммерческой организации // *Некоммерческие организации в России*. 2018. № 2. С. 21–26.
19. Жукова Е.В., Кузина Е.И. Доходы НКО: как получить и правильно учесть? (модель поиска и привлечения целевых средств, особенности их отражения в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности) // *Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева*. 2019. Т. 2. № 3. С. 187–193.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dohody-nko-kak-poluchit-i-pravilno-uchest-model-poiska-i-privlecheniya-tselevykh-sredstv-osobennosti-ih-otrazheniya-v-buhgalterskom-uchete-i/viewer>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

FINANCIAL RESOURCES OF THE RUSSIAN NON-PROFIT ORGANIZATIONS EARNED THROUGH INCOME-GENERATING ACTIVITY

Tat'yana Yu. KISELEVA

Financial University under Government of Russian Federation,
Moscow, Russian Federation
proffin2013@mail.ru
ORCID: not available

Article history:

Article No. 231/2020
Received 20 April 2020
Received in revised form
6 May 2020
Accepted 25 May 2020
Available online
14 August 2020

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

Keywords: non-profit
organization, income,
income-generating
activities

Abstract

Subject. The article focuses on principal types of monetary income earned by non-profit organizations through income-generating activities.

Objectives. I evaluate whether it is possible to increase the available funding of various non-profit organization with different types of monetary income.

Methods. The study is based on methods of logic and statistical analysis, synthesis, comparative analysis, generalization.

Results. The article presents the analysis of key types of business activities that non-profit organizations are allowed to engage in. I also evaluate the percentage of the respective income in total financial resources. The article indicates what restricts non-profits' opportunities for income-generating activities.

Conclusions and Relevance. Today's non-profit organizations have pretty many opportunities to increment their financial resources by engaging in the income-generating activities (ranked by its legal and business structure). However, due to some undeniable and disputable reasons, they do not seize the opportunities completely, thus causing non-profit organizations to disappear from the Russian market.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2020

Please cite this article as: Kiseleva T.Yu. Financial Resources of the Russian Non-Profit Organizations Earned Through Income-Generating Activity. *Financial Analytics: Science and Experience*, 2020, vol. 13, iss. 3, pp. 271–290.
<https://doi.org/10.24891/fa.13.3.271>

References

1. Dubrova M.V. [Ensuring openness and transparency in financial management of non-profit non-governmental organizations]. *Finansovaya zhizn' = Financial Life*, 2016, no. 1, pp. 65–69. (In Russ.)
2. Zietlow J., Hankin J.A., Seidner A., O'Brien T. *Financial Management for Nonprofit Organizations: Policies and Practices*. 3rd Edition. Wiley, 2018, 768 p.
3. Kiseleva T.Yu. [Fundraising in the digital economy]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2019, vol. 12, iss. 1, pp. 23–27. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.24891/fa.12.1.23>

4. Grishchenko Yu.I. [Fundraising Methods: Theory and Practice]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Journal of Non-Profit Making Organizations in Russia*, 2018, no. 1, pp. 31–39. (In Russ.)
5. Tsvetkova G.S., Belyaev I.A. [The evolution of fundraising technologies]. *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika = Economy and Business: Theory and Practice*, 2016, no. 2, pp. 135–138. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-tehnologiy-fandrayzinga/viewer> (In Russ.)
6. Kiseleva T.Yu. [Analyzing the formation and use of financial resources of non-profit organizations in the current circumstances]. *Finansovaya analitika: problemy i resheniya = Financial Analytics: Science and Experience*, 2016, vol. 9, iss. 2, pp. 43–55. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-formirovaniya-i-ispolzovaniya-finansovykh-resursov-nekommercheskikh-organizatsiy-v-sovremennykh-usloviyakh/viewer> (In Russ.)
7. Molchanov I.N., Shul'gina A. [The development of the financial environment of non-profit organizations in Russia]. *Finansy: teoriya i praktika = Finance: Theory and Practice*, 2017, no. 1, pp. 35–42. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-finansovoy-sredy-nekommercheskikh-organizatsiy-rossii/viewer> (In Russ.)
8. Frumina S.V. [Type of financial relations organization as the basic element of the financial mechanism of a non-profit organization]. *Nauchnoe obozrenie = Science Review*, 2014, no. 10-1, pp. 127–130. (In Russ.)
9. Kulikova A.O. [Business and other income-generating activities of non-profit organizations]. *Simvol nauki = Symbol of Science*, 2016, no. 12-3, pp. 105–109. (In Russ.)
10. Grishchenko Yu.V. [Socially oriented non-profit organization as a provider of socially useful services]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-Profit Organizations in Russia*, 2017, no. 5, pp. 46–56. (In Russ.)
11. Kiseleva T.Yu. *Spetsifika privlecheniya finansovykh resursov korporativnymi nekommercheskimi organizatsiyami v usloviyakh tsifrovoi ekonomiki. V kn.: Korporativnye finansy v tsifrovoi ekonomike: koll. monografiya* [The specifics of attracting financial resources by corporate non-profit organizations in the digital economy. In: Corporate Finance in the Digital Economy: a collective monograph]. Moscow, RuScience Publ., 2019, pp. 239–250.
12. Guz' N.A. [Features of the financial mechanism of public corporations in the Russian Federation]. *Nauchnoe obozrenie = Science Review*, 2017, no. 1, pp. 87–90. URL: <http://abstract.science-review.ru/pdf/2017/1/1854.pdf> (In Russ.)
13. Demidov A.V. [Profit-making activities of non-profit organizations: The dissolution of a subsidiary]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii = Non-Profit Organizations in Russia*, 2018, no. 2, pp. 40–43. (In Russ.)
14. Makeeva O.S., Shtefan M.A. [Financial sources of non-profits' activities: The concept, classification, the specifics of generation and use]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii*

uchet = *International Accounting*, 2014, vol. 17, iss. 35, pp. 39–43.

URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istochniki-finansirovaniya-deyatelnosti-nekommercheskikh-organizatsiy-ponyatie-klassifikatsiya-osobennosti-formirovaniya-i-1/viewer> (In Russ.)

15. Guz' N.A. *Gosudarstvennoe finansirovanie nekommercheskikh organizatsii: zarubezhnyi opyt. V kn.: Teoriya i praktika finansov nekommercheskikh organizatsii: koll. monografiya* [Public funding for non-profit organizations: The foreign expertise. In: The theory and practice of financing non-profit organizations: a collective monograph]. Moscow, Financial University under Government of RF Publ., 2015, pp. 59–77.
16. Shcherbakova E.S. [Features of creation and development of target capital funds in the Russian Federation]. *Sovremennye problemy prava, ekonomiki i upravleniya* = *Contemporary Issues of Law, Economics and Governance*, 2019, no. 2, pp. 418–424. (In Russ.)
17. Khaunina E.A. [The establishment and operation of endowment funds in the sphere of culture in Russian Federation]. *Voprosy teoreticheskoi ekonomiki* = *Issues of Theoretical Economics*, 2018, no. 2, pp. 101–112.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sozdanie-i-funktsionirovanie-fondov-tselevogo-kapitala-endaument-fondov-v-sfere-kultury-v-rossiyskoy-federatsii> (In Russ.)
18. Sibiryakov N. [Income tax on income-generating activities of a nonprofit organization]. *Nekommercheskie organizatsii v Rossii* = *Non-Profit Organizations in Russia*, 2018, no. 2, pp. 21–26. (In Russ.)
19. Zhukova E.V., Kuzina E.I. [Income of NPOs: How to obtain and to consider properly? (Model search and attraction of target funds, the peculiarities of their reflection in the accounting and financial reporting)]. *Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva* = *Vestnik of Volzhsky University after V.N. Tatishchev*, 2019, vol. 2, no. 3, pp. 187–193. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dohody-nko-kak-poluchit-i-pravilno-uchest-model-poiska-i-privlecheniya-tselevykh-sredstv-osobennosti-ih-otrazheniya-v-buhgalterskom-uchete-i/viewer> (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.