

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИСТОЧНИКОВ РЕСУРСОВ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ ФОНДОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

THE PROBLEM OF FINANCING SOURCES' HOLDINGS OF FOUNDATIONS AGAINST THE BACKDROP OF A CRISIS

V. Bryzgalova

Annotation

Any activity related to the management is risky by its nature. Financial management can be called one of the most acute and topical issues for charities. Amid the financial crisis, a charitable foundation in order to function normally and be competitive needs adequate financial resources that will ensure its financial stability. However, due to the absence of both highly available and reliable financing sources the search for them is one of the most critical issues for charities.

Keywords: charity, philanthropy, "third sector", nonprofit organisation, charity foundation, financial management, financing.

Брызгалова Виктория Андреевна

Аспирант, ФГАОУ ВО "Московский государственный институт международных отношений Министерства иностранных дел Российской Федерации"

Аннотация

Любая деятельность, связанная с управлением, имеет рискованный характер. Для благотворительных фондов управление финансами можно назвать одним из острых и актуальных вопросов. В условиях финансового кризиса для того, чтобы благотворительный фонд нормально функционировал и был конкурентоспособным, необходимо достаточное количество финансовых ресурсов, которые обеспечат его финансовую устойчивость. Однако в связи с одновременным отсутствием высокой доступности и надежности источников финансирования их поиск становится особенно критичным для благотворительных фондов.

Ключевые слова:

Благотворительность, филантропия, "третий сектор", некоммерческая организация, благотворительный фонд, управление финансами, финансирование.

Понимание сущности и необходимости применения эффективной системы оптимизации финансовых ресурсов становится все более актуальным для руководителей фондов, так как оптимальная структура играет решающее значение в организации деятельности и повышении ее эффективности. Как отмечают в своей статье "Базель II для Швейцарии: шаг к прозрачности?" Ткачев В.Н. и Бацунова С.И., "если регуляторы, например, центральные банки, имеют доступ к информации о финансовом состоянии и результатах деятельности банков, то обладание подобной информацией участниками рынка – это ... вопрос прозрачности финансовых институтов" [1, С.38], а соответственно, вопрос надежности предлагаемых ресурсов. От того, какие финансовые ресурсы, сколько их, в какой форме, насколько оптимальна их структура, во многом зависит выполнение фондом своей миссии.

По словам Джона Канади, временного директора филантропии КАФ, "текущая экономическая ситуация убеждает в том, что благотворительным фондам необходимо разрабатывать альтернативные пути в ведении своего

бизнеса. Необходимо выводить новые альтернативные модели посредством создания новых структур, которые позволят капитализму работать более эффективно для пользы нуждающихся" [4, С.12].

Являясь реципиентом пожертвований, взносов и государственных дотаций, благотворительные фонды аккумулируют значительные финансовые ресурсы, о чем свидетельствуют следующие статистические данные по благотворительным фондам США: в 2012 году совокупные активы составили 3,8 трлн. долл. (причем на публичные и частные организации приходится 81,6% и 18,4% активов соответственно) при уровне доходов 1,8 трлн., где уровень доходов общественных благотворительных фондов составил 1,7 трлн., а частных – только 95,1 млрд. [6]. Сегодня все чаще говорят о том, что даже сфера благотворительности должна найти способ стать конкурентоспособной на рынке капиталов.

На сегодняшний день благотворительные фонды имеют различные варианты получения финансовых ресурсов, можно выделить 3 основные группы доходов бла-

готовительных организаций. Во-первых, это привлеченные средства, куда входят частные пожертвования, трасты и организации, займы, а также поддержка со стороны частного сектора. Во-вторых, государственное финансирование посредством грантов и контрактов. В-третьих, собственные средства, полученные в результате операций на открытом рынке, получение дивидендов от вложенных инвестиций. Таким образом, можно построить механизм формирования и генерации финансовых ресурсов благотворительных фондов (Рис. 1).

Тем не менее, механизмы получения денежных средств ограничены, хотя наблюдается положительная тенденция по расширению спектра источников финансирования. Огромное количество средств передается некоммерческим организациям физическими лицами. Как правило, такое финансирование осуществляется в виде предоставления грантов или пожертвований. Помимо того, что они являются наиболее простой формой получения средств, существует ряд причин, почему третий сектор предпочитает такой вид финансирования [3, С.5]. Во-первых, недостаток понимания различий между видами капитала, необходимого для осуществления своей деятельности – основные средства, рабочий капитал, так называемые средства "на черный день", а также средства, необходимые для развития фонда и увеличение объема финансирования. Во-вторых, убеждение о том, что гранты и пожертвования являются легкими деньгами, что в большинстве случаев не соответствуют действительности. Более того, по данным одного из исследований на составление отчета об использовании полученных средств может приходиться до 6% [3, С.5] от размера гранта. В-третьих, непонимание мотивов "поставщиков альтерна-

тивных форм финансирования", так как очень часто люди полагают, что за ними стоит определенный план по извлечению прибыли от такого рода действия.

Согласно представленным расчетам доходы частных фондов в большей степени зависят от объема пожертвований (коэффициент корреляции составил 0.7804), в то время как доходность общественных фондов в меньшей степени зависит от пожертвований (корреляция в данном случае составила лишь 0.3708). Такая разница связана с тем, что частные благотворительные фонды создаются либо при какой-то определенной компании, либо отдельными физическими лицами (семьями), соответственно основным источником таких фондов являются гранты, предоставленные их основателями. Общественные организации в большей степени зависят от государственной поддержки и различных проводимых ими акциях.

Тем не менее, механизмы получения денежных средств ограничены, хотя наблюдается положительная тенденция по расширению спектра источников финансирования. Огромное количество средств передается некоммерческим организациям физическими лицами. Как правило, такое финансирование осуществляется в виде предоставления грантов или пожертвований. Помимо того, что они являются наиболее простой формой получения средств, существует ряд причин, почему третий сектор предпочитает такой вид финансирования [3, С.5]. Во-первых, недостаток понимания различий между видами капитала, необходимого для осуществления своей деятельности – основные средства, рабочий капитал, так называемые средства "на черный день", а также средства, необходимые для развития фонда и увеличение объема



Рисунок 1. Потоки денежных средств благотворительных фондов. Источник: составлено автором.

финансирования. Во-вторых, убеждение о том, что гранты и пожертвования являются легкими деньгами, что в большинстве случаев не соответствуют действительности. Более того, по данным одного из исследований на составление отчета об использовании полученных средств может приходиться до 6% [3, С.5] от размера гранта. В-третьих, непонимание мотивов "поставщиков альтернативных форм финансирования", так как очень часто люди полагают, что за ними стоит определенный план по извлечению прибыли от такого рода действия.

Согласно представленным расчетам доходы частных фондов в большей степени зависят от объема пожертвований (коэффициент корреляции составил 0.7804), в то время как доходность общественных фондов в меньшей степени зависит от пожертвований (корреляция в данном случае составила лишь 0.3708). Такая разница связана с тем, что частные благотворительные фонды создаются либо при какой-то определенной компании, либо отдельными физическими лицами (семьями), соответственно основным источником таких фондов являются гранты, предоставленные их основателями. Общественные организации в большей степени зависят от государственной поддержки и различных проводимых ими акциях.

По мнению Бена Годсмита, партнера Веб Групп, "стремление к прибыли и социальные ориентиры сблизятся только тогда, когда инвесторы увидят измеримую экономическую выгоду. Крупные корпорации могут увидеть положительные тенденции в отношении своих показателей чистой прибыли от экономии электроэнергии;

корпоративная и социальная ответственность имеют измеримый эффект на цены акций, а также это является преимуществом бизнеса – видеть себя хорошим работодателем" [4, С.12].

Как представлено на рисунке 2, грантодатели полностью (100%) теряют свои вложенные средства, но при этом существует колоссальная социальная выгода. Банки ориентированы на предоставление кредитов с низким уровнем иска, причем в основном эти средства будут выделены на покупку собственности или предоставление овердрафтов. Социальные инвесторы нацелены на определенный уровень доходности – как правило, их целью является, по крайней мере, возвращение вложенных средств с последующим их вложением в другие активы или организации – но они предоставляют средства по заниженным процентным ставкам. Коммерческие инвесторы, в первую очередь, преследуют своей целью получение прибыли, при этом разница между доходностью коммерческих и социальных инвесторов является упущенной социальной выгодой.

За счет объемов аккумулируемых средств благотворительные фонды действуют на рынке капиталов, вкладывая средства в различные ценные бумаги или получая дивиденды с переданных им ценных бумаг, и тем самым увеличивают свой капитал.

Как видно из табл. 3, доходность вложений в ценные бумаги благотворительных фондов достаточно высокая, о чем свидетельствует диверсификация их инвестицион-

Таблица 1.

Зависимость дохода от объема пожертвований.

<ul style="list-style-type: none"> Частные фонды 	
Метод:	Линейная регрессия
Модель:	$R_{pf} = 1.1663 * C_{pf} + 343\,103,7791$
Коэффициент корреляции:	0.7804
где, R_{pf} – доход фонда, C_{pf} – сумма пожертвований.	
<i>общественные фонды</i>	
Метод:	Линейная регрессия
Модель:	$R_{pc} = 1.4749 * C_{pc} + 2\,715\,611,3506$
Коэффициент корреляции:	0.3708
где, R_{pc} – доход фонда, C_{pc} – сумма пожертвований.	
<small>Источник: рассчитано и построено автором на основе данных The Urban Institute, NCCS Core File (Private Foundations and Public Charities, 1987-2013) [Офф. сайт]. Доступ к ресурсу ограничен. URL: www.nccsdataweb.urban.org (дата обращения: 22 августа 2015 года)</small>	

Таблица 2.

Анализ инвестиционной деятельности благотворительных фондов США, 1998-2012.

Годы	Инвестиционный доход	Общий доход	Доля инвестиционного дохода
1998	39 631,79	58 004,53	68%
1999	36 535,33	53 881,59	68%
2000	49 911,62	76 844,86	65%
2001	40 427,14	61 572,23	66%
2002	22 796,76	33 656,65	68%
2003	24 581,59	46 910,41	52%
2004	34 687,70	65 351,60	53%
2005	44 277,37	78 026,36	57%
2006	53 568,82	92 486,15	58%
2007	67 287,31	116 576,34	58%
2008	35 269,33	60 738,13	58%
2009	19 288,78	46 946,31	41%
2010	31 354,06	72 132,58	43%
2011	39 572,91	85 292,64	46%
2012	41 123,90	95 103,71	43%

Источник: рассчитано и построено автором на основе данных The Urban Institute, NCCS Core File (Private Foundations, 1998-2012) [Официальный сайт]. Доступ к ресурсу ограничен. URL: www.nccsdataweb.urban.org (дата обращения: 28 августа 2015 года).

Таблица 3.

Рентабельность инвестиций частных благотворительных фондов США, 1998-2012, %.

Год	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	18%	16%	18%	15%	9%	9%	12%	15%
Год		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
		17%	19%	13%	7%	11%	14%	14%

Источник: рассчитано и построено автором на основе данных The Urban Institute, NCCS Core File (Private Foundations, 1998-2012) [Официальный сайт]. Доступ к ресурсу ограничен. URL: www.nccsdataweb.urban.org (дата обращения: 28 августа 2015 года).

ного портфеля, а также значительная доля корпоративных акций (в 2012 году такая доля составила 79%).

Аналогичная структура инвестиционных портфелей наблюдается и у инвестиционных фондов. Инвестиции в так называемые альтернативные инструменты – хедж-фонды, фонды прямых инвестиций, фонды смешанных инвестиций составляют сегодня 42%, это говорит о том, что благотворительные фонды начинают отходить от консервативной стратегии инвестирования.

В целом, вышеприведенный анализ демонстрирует спекулятивную направленность благотворительных фондов, при этом, что, как правило, они не имеют источников доходов от основной деятельности, что сближает их с инвестиционными фондами. Отличием лишь является степень законодательного регулирования, налогообложение и социальная значимость.

Растет значение социальных финансов, которые иногда рассматривают в качестве дополнительного инструмента для фондов, возможности выйти за рамки тради-



Источник: построено автором на основе статьи «Social Impact Bond: оплата за успех», Деньги и благотворительность. 2012, №75. С. 16-17.

Рисунок 3. Принцип работы "Облигаций социального воздействия".

ционного фандрайзинга.

Еще одним из источников финансирования может служить "облигации социального воздействия (Social impact bond)".

По своей сути, ОСВ не является облигацией, так как в ней не закреплён фиксированный доход, кроме того ей присущ риск невозврата денежных средств. ОСВ более похож на договор, в котором одна сторона (частный инвестор) вкладывает средства в определенный проект. В случае успеха данного проекта частному инвестору компенсируются затраты, иногда с определенным бонусом. В связи с этим ОСВ имеет другое название – "Оплата за успех (Pay for success)". Принцип работы данных облигаций представлен на рис. 3.

Они сочетают в себе черты долговых и долевого средств: данный инструмент имеет фиксированный срок от пяти до десяти лет, а также имеет предел роста, но, как долевого инструмент, уровень доходности меняется в зависимости от исполнения.

По сравнению с типичным долговым инструментом инвесторы несут более высокий риск потери основной суммы. Более того, эти инвестиции не подкреплены твердыми активами или денежными потоками, а также, результаты (уровень социальной значимости) вложения практически невозможно измерить.

Австралийский консорциум Годстарт создал новый финансовый инструмент – социальная капитальная нота* – для привлечения индивидуальных инвесторов и иных фондов с уровнем доходности 12%.

* Капитальная нота - в структурированном финансировании капитальная нота самая младшая ценная бумага, выпущенная в рамках механизма структурированного инвестирования. Это сопоставимо с капитальным траншем в сделке с обеспеченным долговым обязательством. Инвесторы, которые покупают данные ноты, являются первыми, кто несет риск, если денежные средства, полученные от активов, являются недостаточными для покрытия обещанных платежей всем инвесторам.

В настоящее время все большее значение начинают завоевывать принципы ответственных инвестиций. Одним из видов таких инвестиций, являются инвестиции, направленные на определенные программы*.

* Program-related investments (PRI)

Данный вид инвестиций может представлять собой разные формы, включая кредиты и займы, долевого инвестиции, банковские депозиты и гарантии. Более того, они должны быть осуществлены, в первую очередь, с благотворительной целью, а не с целью получения прибыли, что на практике означает, что по данному виду инвестиций

процентная ставка или доходность будут ниже, чем по аналогичным рыночным инструментам с аналогичным сроком, кредитным качеством и риском. Крупные американские фонды уже используют такой вид инвестиций в своей деятельности, однако их доля не превышает 2%.

Как и бизнес, некоммерческая сфера работает с ограниченными ресурсами, без грамотного управления которыми не обойтись. Благотворительный сектор сталкивается с растущим комплексом проблем. По мнению экономиста Лестера Саламона, этот сектор сталкивается с "проблемой эффективности" [5, С.2]. В своих сердцах до-

норы и управленцы могут восхвалять традиционные благотворительные ценности услуг и милосердие, но в своих контрактах им все чаще необходимы эффективные услуги постоянного качества и со снижающимися издержками.

Благотворительные фонды, которым не хватает возможностей, чтобы адаптироваться, могут серьезно пострадать в меняющемся мире. С ростом и зрелостью данного сектора руководство благотворительных фондов должно искать новые пути для повышения эффективности своих программ, организационной структуры и миссий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ткачев В.Н., Бацунова С.И. Базель II для Швейцарии: шаг к прозрачности? Финансовый бизнес. 2012. №1 (156). С. 38–44.
2. "Social Impact Bond: оплата за успех", Деньги и благотворительность. 2009, №5. С. 16–17.
3. Access to capital. A briefing paper. Venturesome. CAF. 2009. September. [Интернет-портал]. URL: www.marmanie.com (дата обращения: 17 ноября 2013 года)
4. Catalysts for change. How philanthropists are forging new paths to long-lasting impact. Charities Aid Foundation. 2013. P.24.
5. Christine Letts, William Ryan, Allen Grossman. High Performance Nonprofit organisations: managing upstream for greater impact. 1999. P.207.
6. The Urban Institute, NCCS Core File (Private Foundations and Public Charities, 1987–2013) [Официальный сайт]. Доступ к ресурсу ограничен. URL: www.nccsdataweb.urban.org (дата обращения: 22 августа 2015 года).

© В.А. Брызгалова, (vbrzgalova@gmail.com), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики».

Оренбург
сердце Евразии

НЕФТЬ
ГАЗ
ЭНЕРГО 2016

17 - 19
ФЕВРАЛЯ

Оренбург

ООО «УралЭкспо»
тел./факс: (3532) 67-11-02, 67-11-05, 45-31-31
e-mail: uralexpo@yandex.ru, www.URALEXPO.ru

XIII СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ
• ВЫСТАВКА •
«НЕФТЬ. ГАЗ.
ЭНЕРГО»

- Добыча нефти и газа (технологии и оборудование)
- Геология, геофизика
- Сейсмическое оборудование и услуги
- Транспортировка, переработка и хранение нефти, нефтепродуктов и газа
- Трубы и трубопроводы, инструменты и др.