

Фандрайзинг как инструмент менеджмента некоммерческих организаций

Скиданенко Ю.П., Олейник Н.В.

В условиях рыночной экономики для эффективного социально-экономического развития Украины целесообразно принять ряд мер по созданию социально-ориентированной рыночной среды, особенно важными среди которых является создание и развитие некоммерческих организаций. НКО могут существовать в разных организационно - правовых формах: фонд, учреждение, автономные НКО, потребительские кооперативы, общественные организации и др.

Целью существования НКО является забота о малообеспеченных, больных, социально неблагополучных гражданах, содействие воспитанию и образованию детей и подростков, сохранение и развитие культуры, реальная защита прав и свобод и многое другое из того, что не может быть обеспечено на чисто коммерческой, рыночной основе. Часто некоммерческий сектор действует успешнее и экономичнее, чем государственные учреждения. Его вклад в мировую экономику невозможно переоценить. По данным на начало текущего десятилетия его суммарный вклад, определяемый на основе данных национальной статистики 35 стран Европы, Азии, Северной Америки, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки составляет 1,3 трлн долларов, или 5,1% ВВП этих стран.

Некоммерческий сектор – седьмая по величине экономика в мире и является одним из крупнейших работодателей и действенным механизмом мобилизации общественных ресурсов. В деятельности НКО участвуют 39,5 млн. человек, 4,4 % или каждый двадцатый в экономически активном населении. Это доказывает, что НКО способны привлечь к реализации социально значимой деятельности огромный общественный потенциал.

Для того, чтобы этот сектор развивался и приносил ожидаемые результаты, руководителям НКО необходимо грамотно планировать и организовывать свою деятельность. Особое внимание следует уделить фандрайзингу, как способу привлечения финансовых ресурсов.

Фандрайзинг – это процесс сбора средств, которые используются как для реализации социально значимых проектов, так и для организационной поддержки НКО. Основными подсистемами

механизма фандрайзинга являются: обеспечивающая, мотивационная, функциональная и целевая.

Существуют два основных способа финансирования НКО: внутреннее и внешнее. К внутренним относятся: средства от проведения благотворительных мероприятий (доходы от марафонов, распродаж, концертов и т.д.), добровольные пожертвования отдельных членов организации, доходы от хозяйственной деятельности. Внешние источники финансовых средств - это гранты международных донорских организаций, общественных и государственных фондов правительства или местной организации, спонсорские взносы от коммерческих структур, частные и благотворительные пожертвования. В Украине структура источников финансирования НКО является следующей: средства грантов международных организаций - 35%; пожертвования бизнеса - 20%; средства государственного бюджета, пожертвования граждан, членские взносы - по 11%; гранты местных организаций - 3%; социальное предпринимательство - 4%; другое - 3%.

— Сам процесс фандрайзинга состоит из определенных последовательных этапов - выявление самой социальной проблемы; экономическое и этическое обоснование проекта; согласование интересов и мотивов потенциальных спонсоров; анализ существующих механизмов сбора средств; подготовка материалов для предоставления спонсорам (заявки, пресс-релизы и др.); осуществление контроля за поступлением средств.

Для успешного заключения фандрайзинговой сделки, менеджерам НКО следует придерживаться определенных правил и этических стандартов. Не приемлемо привлечение средств от организаций оккультного и деструктивного характера (сект и тому подобных), а также организаций или частных лиц с криминальным имиджем, умышленное ведение псевдо-фандрайзинговых кампаний.

На сегодняшний день в Украине еще не создана благоприятная законодательная и информационная база для фандрайзинга. Поэтому, увеличивается риск коррупции, когда НКО прикрываются благотворительной деятельностью в корыстных целях. Также причинами недостаточного развития некоммерческих организаций в социальной сфере являются: отсутствие долгосрочных проектов, отсутствие методологической базы фандрайзинга, низкая мотивация потенциальных финансовых доноров - украинского бизнеса.