

2. *Арженовский И.В.* Маркетинг регионов / И. В. Арженовский. Нижний Новгород: Изд-во Нижегород. гос. архит-строит. ун-та. 2017. Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/article/a56.htm?printversion>.

3. *Инструменты* маркетинга территорий // Сайт Справочник. Режим доступа: https://spravochnick.ru/marketing/marketing_territoriy/instrumenty_marketinga_territoriy/

УДК 061.2

Я.Ю. Кравченко, З.Э. Сабирова
Ya.Yu. Kravchenko, Z.E. Sabirov

**Башкирская академия государственной службы и управления
при Главе Республики Башкортостан, Уфа, Россия**
**Bashkir Academy of Public Administration and Management
under the Head of the Republic of Bashkortostan, Ufa, Russia**
alenaivanovka219@gmail.com

**МОДЕЛИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ
В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ**
**FINANCING MODELS FOR NON-PROFIT ORGANIZATIONS
IN FOREIGN COUNTRIES**

Аннотация. Сегодня отмечается рост количества некоммерческих организаций, однако все они сталкиваются с проблемами финансирования. В статье рассматриваются особенности и сущность основных моделей финансирования некоммерческих организаций, используемых в зарубежных странах. Знание и использование этих моделей позволит руководителям некоммерческих организаций определить для себя дальнейший путь развития и эффективно привлекать средства.

Annotation. Today there is an increase in the number of non-profit organizations, but they all face funding problems. The article discusses the features and essence of the main models of financing non-profit organizations used in foreign countries. Knowledge and use of these models will allow the leaders of non-profit organizations to determine for themselves the further path of development and effectively raise funds.

Ключевые слова: некоммерческие организации, эффективность, финансирование, развитие.

Keywords: non-profit organizations, efficiency, financing, development.

В трудные экономические времена вопросы финансирования становятся все более частыми и актуальными. В некоммерческих организациях (НКО) довольно редко имеется долгосрочная стратегия финансирования. Это связано с тем, что виды финансирования, которые поступают в некоммерческие организации, никогда не были четко определены [1, с. 90]. Поэтому, в рамках статьи были определены 10 некоммерческих моделей, которые обычно используются крупнейшими некоммерческими организациями в зарубежных странах. На наш взгляд, это поможет некоммерческим организациям в России более четко сформулировать модели, которые, могут поддержать рост их НКО и использовать это понимание для изучения потенциала и ограничений, связанных с этими моделями.

В недавнем исследовании было выявлено, что каждая из 114 НКО, созданная с 1970 г. в США стала крупной благодаря использованию конкретных источников финансирования часто сосредоточенных в одном конкретном источнике средств, которые хорошо подходили для поддержки их конкретных видов работы. Каждая из них также создала высокопрофессиональные внутренние возможности по сбору средств, ориентированные на эти источники [2, с. 94]. Другими словами, каждая из крупнейших некоммерческих организаций имела хорошо развитую модель финансирования. Все руководители некоммерческих организаций могут использовать эти 10 моделей финансирования для улучшения сбора средств и управления ими. В основе моделей финансирования НКО лежат 3 параметра для определения финансирования: источник средств; типы лиц, принимающих решения; мотивация лиц, принимающих решения [3, с. 322].

Итак, приступим к описанию моделей финансирования НКО:

1. Heartfelt Connector основана на финансировании в основном за счет многих индивидуальных пожертвований. НКО, использующие данную модель, часто пытаются

установить связи между добровольцами через специальные мероприятия по сбору средств. К примеру, Фонд Комена работает через сеть из 125 просвещая женщин о важности раннего выявления. В период с 1997 по 2007 год ежегодный сбор средств Фонда Комена вырос с 47 миллионов долларов до 334 миллионов долларов. Среднее индивидуальное пожертвование невелико – около 33 долларов, но усилия фонда по сбору средств были обусловлены его способностью охватить постоянно расширяющуюся базу поддержки. Фонд и его филиалы ежегодно проводят около 120 забегов, в которых принимают участие более 1 млн. человек. На наш взгляд, эта модель финансирования подходит тем НКО, в которых уже большое количество людей оказывает финансовую поддержку, существует естественный путь привлечения и вовлечения большого числа добровольцев, развиваются собственные возможности для широкого охвата даже в одной географической области.

2. *Benefitary Builder* финансируется за счет сборов, которые бенефициары платят за услуги, предоставляемые НКО. В основном такая модель подходит организациям, оказывающим медицинские или образовательные услуги, в которых общая стоимость предоставления выгоды не покрывается сборами. Данная модель подходит для НКО, чья миссия создает индивидуальную выгоду, которая также воспринимается как важное социальное благо; где люди имеют глубокую лояльность к организации в процессе получения индивидуальной выгоды; имеется инфраструктура для масштабируемого охвата бенефициаров.

3. *Member Motivator* основана на сборе финансовых средств с членов НКО. Есть некоторые некоммерческие организации, такие как *Saddleback Church*, которые полагаются на индивидуальные пожертвования и используют эту модель финансирования. На наш взгляд, эта модель финансирования подходит тем НКО, в которых ее члены чувствуют, что действия организации приносят им непосредственную пользу, даже если эта выгода распределяется коллективно; также, если возможность привлекать членов НКО и управлять ими в деятельности по сбору средств.

4. *Big Bettor* финансируется в основном одним человеком или несколькими лицами или фондами. Есть несколько некоммерческих организаций, таких как Медицинский исследовательский институт Стэнли, которые полагаются на крупные гранты от нескольких частных лиц или фондов для финансирования своих операций. Эта финансовая модель подходит для организаций, которые создают осязаемое и долгосрочное решение серьезной проблемы в реальные сроки; четко формулируют направления полученных финансовых средств; в решении проблем, которыми занята НКО, заинтересованы обеспеченные люди или крупные предприятия.

5. *Public provider*. Данная модель финансируется из средств правительства. Многие некоммерческие организации, такие как Фонд «Успех для всех», работают с государственными учреждениями для предоставления основных услуг, таких как жилье, социальные услуги и образование, для которых правительство ранее определило и выделило финансирование. Данная модель финансирования подходит для НКО, в которых: цели организации совпадают с целями правительственных программ; организация демонстрирует лучшие результаты работы, нежели конкуренты; имеется возможность регулярного продления контрактов.

6. *Police innovator* финансируется за счет государственных средств. Некоторые некоммерческие организации, такие как молодежные деревни, полагаются на государственные деньги и используют модель финансирования. Данная модель подойдет НКО, которые предлагают инновационные подходы и могут убедить в их использовании государство; могут доказать эффективность предлагаемой программы; хотят установить прочные отношения с государственными спонсорами.

7. *Beneficiary Broker* обеспечивается финансированием за счет средств бюджета государства. Некоторые некоммерческие организации, такие как Корпорация ликвидности студенческого кредита Айовы, конкурируют друг с другом за предоставление финансируемых государством или поддерживаемых услуг бенефициарам.

8. *Resource Rescuer* поддерживается в основном корпоративным финансированием. Некоторые некоммерческие организации, такие как *AmeriCares Foundation*, стали крупными, собирая пожертвования в натуральной форме от корпораций и частных лиц, а затем распределяя эти пожертвованные товары нуждающимся получателям, которые не могли приобрести их на рынке.

9. Market Maker основана на сочетании спонсоров. Некоторые некоммерческие организации, такие как Trust for Public Land, предоставляют услугу, которая охватывает альтруистического донора и плату или мотивируется рыночными силами.

10. Local Nationalizer финансируется сочетанием спонсорства. Существует ряд некоммерческих организаций, таких как Big Brothers Big Sisters of America, которые стали большими, создав национальную сеть местных операций. Эти себя ответственность за привлечение регионального финансирования. Данная модель подходит НКО, деятельность которых позволяет решить проблему, считающуюся приоритетной на местном уровне; имеется возможность перенять модель деятельности в других регионах; стремится выявлять и расширять возможности высокоэффективных лидеров для управления местными филиалами организации в других регионах.

В нынешнем экономическом климате для лидеров некоммерческих организаций заманчиво искать деньги везде, где они могут их найти, в результате чего некоторые некоммерческие организации отклоняются от основного курса своей деятельности и это большая ошибка. В кризисные времена для лидеров некоммерческих организаций более важно, чем когда-либо, внимательно изучить свою стратегию финансирования и четко определить, как собираются деньги. На наш взгляд, данная статья предоставит руководителям некоммерческих организаций основу для этого.

Список литературы

1. *Зайнашева З.Г., Прокофьева А.И.* Анализ развития социального предпринимательства в современных экономических условиях // Вестник УГНТУ. Наука. Образование. Экономика. Серия: Экономика. 2017. № 3 (21). С. 86-92.

2. *Неучева М.Ю.* Особенности предоставления социально-значимых услуг населению организациями негосударственного сектора // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XV Международной научной конференции. В 2 томах. Уфа: ГОУ ВПО «Уфимский государственный авиационный технический университет», 2015. С. 93-96.

3. *Сабирова З.Э.* Инновационные некоммерческие организации в рамках публично-частного партнерства // Инновации и перспективы сервиса: сборник научных статей VIII Международной научно-технической конференции. Уфа: Уфимская государственная академия экономики и сервиса, 2011. С. 320-324.

УДК: 334.021.1

Е.Д. Макеева, Л.А. Скороходова

E.D. Makeeva, L.A. Skorokhodova

Уральский государственный медицинский университет Минздрава России
Екатеринбург, Россия

Ural State Medical University of the Ministry of Health of Russia

Yekaterinburg, Russia

elizavetamakeeva30@gmail.com

К ВОПРОСУ ОБ ОРГАНИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННО -ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ ON THE ISSUE OF ORGANIZING A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE FIELD OF HEALTHCARE

Аннотация. Авторами рассмотрены подходы реализации механизмов развития государственно-частного партнерства в системе здравоохранения, позволяющих комплексно улучшить качество оказания медицинской помощи на территории Российской Федерации. Дана социально-экономическая оценка реализации проектов ГЧП в рамках действующего законодательства, в условиях реализации цифровой экономики.

Annotation. The authors considered approaches to the implementation of mechanisms for the development of public-private partnerships in the healthcare system, which make it possible to comprehensively improve the quality of medical care in the Russian Federation. A socio-economic assessment of the implementation of PPP projects within the framework of the current legislation, in the context of the implementation of the digital economy, is given.