

**А.А. Галушкин**

*МИИГУ им. П.А. Столыпина*

## **ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАБОТЫ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДОВ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ**

Очевидно, что эндаумент-фонды представляют собой явление достаточно новое для отечественной практики. Поэтому для того, чтобы привлечь к участию в них достаточное количество жертвователей и преодолеть их инновационное отторжение, необходимо проведение соответствующей PR-кампании, что особенно важно для организации эндаумент-фондов региональных структур сферы образования и науки. В настоящее время на решении этой задачи сосредоточили свое внимание ряд столичных академий и университетов.

Кроме того, в целях минимизации рисков реализации проектов по созданию фондов целевого капитала следует максимально диверсифицировать источники привлечения средств жертвователей в эндаумент-фонды, для чего возможно предложить использование традиционного для некоммерческих организаций фандэрайзингового инструментария. У любой некоммерческой организации должен существовать свой набор инструментов по привлечению финансовых ресурсов. В комплект такого набора для структуры сферы образования и науки, как минимум, могут войти некоторые из инструментов, описанных членом Правления Фонда «Стратегия» В.Л. Вайнером [1].

Первым инструментом является письмо к спонсору, многие выбирают именно этот инструмент для просьб о пожертвованиях. Возможно как направление обычного письма посредством почты, так и электронного письма (e-mail) посредством электронной почты. При этом письма могут быть как персонифицированные, так и обезличенные. Наименее трудозатратным, безусловно, является обезличенное письмо, отправляемое по электронной почте, наиболее затратным является персонифицированное письмо отправляемое посредством почты. Также необходимо обратить внимание на то, что для

отправки персонифицированных писем необходимо наличие соответствующих списков и/или баз данных с указанием, как минимум, фамилий, имен и отчеств и почтовых адресов.

Текст такого рода сообщений тщательно прорабатывается, в нем необходимо учесть сценарий возможной реализации экономических интересов потенциального жертвователя.

Необходимо определиться, на жертвование какой суммы рассчитывать при направлении писем определённым адресатам. В зависимости от этого определяется структура письма и метод отправки. Так, в случае если есть разумные основания рассчитывать только лишь на небольшое пожертвование, то использовать значительные материальные и трудовые затраты не целесообразно. В тоже время, если перспективы получения крупного пожертвования более менее осязаемы, ну или хотя бы возможны, то можно рассчитывать письмо как приглашение к личной встрече, которая позволит презентовать организацию и лиц собирающих денежные средства, цели сбора денежных средств, а также, при грамотной организации и проведении, способствует формированию доверия.

Еще одним важным и результативным инструментом является «грунтовая работа» (участие в конкурсах на получение различных грантов). По различным грантам от разных заявителей результативность по победам в конкурсах на получение грантов различна, однако можно считать хорошим результатом, при котором поддерживается каждая шестая-десятая заявка. Важно обратить внимание, что при условии, что денежные средства израсходованы на цели определённые в заявке на грант в пределах определенных в смете, денежные средства не подлежат возврату.

Из большого количества конкурсов необходимо выбрать наиболее близкие по тематике, исполнение которых возможно собственными силами или с привлечением внешних специалистов. Далее необходимо провести аналитическую работу по подбору наиболее подходящих грантодателей, выстроить приоритеты.

Многие высказывают мнение, что чем больше доверия к организации – заявителю тем больше шансов выиграть грант, однако это вызывает серьезное сомнение, так как оценивается в основном сама заявка, те результаты, которые планируется достичь за

запрашиваемое финиширование. Лица, считающие, что организация-заявитель - это ключевой момент, зачастую приводят в качестве аргумента то, что определенные организации постоянно выигрывают конкурсы на получение грантов. Видится, что подобные результаты в основном связаны с богатым многолетним опытом грантовой работы, наличием в структуре сложившихся грантовых коллективов. Для формирования такого капитала необходима многолетняя кропотливая работа под руководством опытных профессионалов, болеющих за свое дело, способных не только сформировать, но и, что зачастую еще более сложно – сохранить коллектив.

В целом, формирование специального профессионального звена, ответственного за работу по привлечению средств является долгосрочной работой, нуждающейся в значительном количестве ресурсов. Положительный опыт свидетельствует о том, что формирование в структуре сферы образования и науки специализированных подразделений направленных на привлечение средств, в том числе структурного подразделения по организации написания заявок на гранты и их сопровождению может дать качественный импульс в работе.

Решение второй проблемы (риска неоправдания доверия жертвователя) тесно сопряжено с четкостью понимания администрацией структуры сферы образования и науки возможностей эндаумента и условий его применения. Для минимизации такого рода риска необходимо осознавать, что прозрачный характер деятельности является одним из преимуществ эндаумент-фондов, так как средства эндаумент-фонда могут быть направлены исключительно в организацию, ради поддержки которой он и был создан, его нельзя использовать для построения нелегальных схем минимизации налогообложения.

Кроме того, нельзя забывать, что имеются нормативно установленные ограничения для эндаумента. Существует только 40 основных видов экономической деятельности (связанных преимущественно с профильными видами некоммерческой деятельности структуры сферы образования, а также иными видами деятельности, не рассчитанными на широкое извлечение прибыли), которую имеют право осуществлять некоммерческая

организация – собственник целевого капитала, за исключением специализированной организации управления целевым капиталом [2].

В целях недопущения злоупотреблений, в том числе осуществления в завуалированной форме процесса распределения полученной прибыли между кругом лиц, контролирующим эндаумент, установлено положение, в соответствии с которым «некоммерческая организация - собственник целевого капитала вправе использовать на административно-управленческие расходы, связанные с формированием целевого капитала и осуществлением деятельности, финансируемой за счет дохода от целевого капитала, не более 15 процентов суммы дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал, или не более 10 процентов суммы дохода от целевого капитала, поступившего за отчетный год.

Таковыми расходами являются, в частности, оплата аренды помещений, зданий и сооружений, расходы на приобретение основных средств и расходных материалов, расходы на проведение аудита, выплату заработной платы работникам некоммерческой организации, расходы на управление некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями, расходы на приобретение услуг по управлению некоммерческой организацией или ее отдельными структурными подразделениями» [3].

Итак, как видно из рассмотренного, эндаумент-фонд представляет собой экономическую модель организации доходов структуры сферы образования и науки в рамках целевого финансирования некоммерческой деятельности. Очевидно, что этот инструмент, хотя и выражает сугубо некоммерческую специфику финансов структуры сферы образования и науки, в то же время имеет связь с таким заимствованным из общей практики управления финансовыми ресурсами механизмом, как система бюджетирования деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

[1] Вайнер В. Горячая десятка инструментов российского фандрайзера // 2010, Пермский региональный правозащитный центр. URL: [http://www.prpc.ru/met\\_nko/hot\\_ten.shtml](http://www.prpc.ru/met_nko/hot_ten.shtml)

[2] Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2007 № 1227-р «О перечне видов платной деятельности, которую вправе осуществлять некоммерческая организация - собственник целевого капитала» // СПС «КонсультантПлюс», 2009.

[3] Федеральный закон от 30 декабря 2006 № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» // СПС «КонсультантПлюс», 2015.