

**МЕТОД ФАНДРАЙЗИНГ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ПЛЮСИ И МИНУСЫ**

Туракулов О.А.

**Термезский университет экономики и сервиса, негосударственное образовательное учреждение, Республика Узбекистан, г. Термез Электронная почта:
odilturakulov76@gmail.com*

В статье анализируются проблемы финансирования негосударственных образовательных учреждений в Узбекистане, меры, принимаемые для их решения, а также достижения и недостатки метода фандрайзинга при финансировании негосударственных образовательных учреждений. Приведены информации по финансовой деятельности, проводимой в этом направлении в Термезском университете экономики и сервиса.

Ключевые слова: негосударственные образовательные учреждения, финансирование, финансовые риски, Фандрайзинг, потенциал, спонсор, льгота, ссуда, гранты.

Введение. Финансирование негосударственного образовательного учреждения напрямую зависит от его эффективной работы. Научно-методический потенциал заведения, связанный с привлечением средств, не имеет значения. Активностью по внебюджетному привлечению средств занимается попечительский совет учреждения. Функциями данного совета являются: установление контактов и связей в образовательной сфере, поиск спонсоров, развитие творческих способностей учащихся, защита прав и интересов студентов и учителей, создание благоприятной атмосферы для преподавателей и студентов, проведение различных вебинаров, конференций и лекций. Многие негосударственные образовательные учреждения высшей ступени ориентируются на приток абитуриентов с базовыми правилами по их дисциплинам. Поэтому многие вузы носят свои средства в негосударственном образовательном учреждении с учетом новых программ обучения студентов .

Фандрайзинг – это поиск спонсоров, инвесторов и прочих лиц для финансирования мероприятия, проекта, идеи или организации. И этот процесс подразумевает не разовые сборы, а поиск систематических источников ресурсов. Причем такой сбор может проводиться как для коммерческих, так и некоммерческих организаций.

Любые вступления в образовательные структуры, не затрагивающие бюджет государства, регламентируются нормативно-правовыми актами. Нельзя обходить эти поступления и рыночный механизм страны. Также должно быть открытым информации по использованию всех доходов и налоговые сборы. Но независимо от объема внебюджетных поступлений государственное финансирование остается постоянным .

Экспериментальная часть. Рассмотрим современные методы финансирования образовательных учреждений.

Средства государственного бюджета. Механизм государственного заказа также предполагает наличие конкурентной среды между претендентами на бюджетные деньги и

основывается на принципах основного механического планирования – актуальности, связности, эффективности, визуализации результатов, оптимизации затрат и т.д .

Финансирование с помощью грантов или целевых пожертвований благотворительных организаций.

В Узбекистане существует реестр международных благотворительных организаций, деятельность которых на территории Узбекистана разрешена законом. В то же время появилось довольно много зарубежных благотворительных организаций, целью которых является не адресная помощь третьим гражданам, а целенаправленная поддержка общественных объединений, действующая в обычном сообществе, или реализация чистых программ и др. В настоящее время в Узбекистане действует несколько десятки фондов и некоммерческих организаций. Их миссия – обеспечение развития и повышения эффективности грант дающей деятельности, направленной на меры защиты демократического, графического общества в Республике .

Обсуждение результатов. Одним из новейших методов привлечения инвестиций в негосударственные образовательное учреждение со стороны является фандрайзинг. Это представляет собой привлечение средств на данный проект. Главной специфической формой данного метода является умение убедить людей в эффективной работе данного проекта или программы вуза. За счет такого привлечения финансовых средств можно значительно улучшить положение дел, но при этом потерять финансирование на постоянной основе .

Фандрайзинг – это система мер, направленная на привлечение средств для развития исследовательских, образовательных и социальных проектов.

В рамках системы фандрайзинга существует понятие спонсорства, означающее более узкий круг мероприятий, проводимых для привлечения средств из коммерческого сектора. В системе фандрайзинга предусмотрено наличие и использование нескольких источников, в их числе – программы, благотворительность, спонсорство, гранты общественных организаций и благотворительных фондов. Работа со спонсорами состоит из трех слоев:

Потенциальные – это я, о ком вы уже знаете, а их о вас еще нет, но возможно они могут вас заинтересовать и понятно, почему. Так же предполагается понятно, почему они могут дать вам грант;

Заинтересованные – это те, кто о вас уже знает, как вы уже заинтересованы, может быть, даже уже разок, что-то дал в прошлом и помнит о вас;

Постоянные – те, кто работает с организацией давно и на первый взгляд надежно. Однако и это относится к категории, они тоже не даны вам в пожизненном пользовании, рано или поздно они уйдут.

Для получения фандрайзинга также полезно:

- собирать данные о благотворительных спонсорах;
- обратите внимание на свой прошлый опыт сбора средств;
- собирать архив отзывов о вашей организации;
- вести постоянный поиск источников финансирования.

Существуют, созданные специально для поддержки каких-либо проектов – фонды прямых действий, использующие свои ресурсы для поддержки открытых исследований или

непосредственного предоставления услуг. Региональные и местные фонды объединяются с жителями соответствующего региона, города для поддержания и регионального статуса. Соответственно, они ориентируются на местного игрока, поэтому получают поддержку организации, обеспечивающей реальное влияние на региональную нестабильную политику и политику .

Для начала мы разрабатываем коммерческое предложение и план работ с потенциальным спонсором. В коммерческих предложениях мы подробно описываем, что мы можем предложить потенциальным спонсорам и что мы от них хотим. План работ включает в себя следующие этапы: – Разработка спонсорского пакета, предложения о спонсорстве (информационных писем)

- Составление списка спонсоров,
- Обход спонсоров с предложениями.

Частные фонды образованных людей каким-либо частным лицом (семьей) и финансируют проекты, в основном, «из собственного кармана». Они стремятся к созданию капитала, только часть или проценты которого с ним идут на финансирование программ. Такие фонды в планируют средства, как правило, в проектах, направленных на развитие общества, образования, культуры, правового просвещения.

Некоммерческая организация. Эндаумент-фонд – это центр финансового управления, своеобразное «казначейство» системы финансирования проектов вуза.

Организационно эндаумент-фонд представляет собой некоммерческую организацию в форме благотворительного фонда, предназначенную для накопления благотворительных средств и их эффективного использования в целях развития вуза.

Эндаумент-фонд обеспечивает возможность использования существующих инструментов для обеспечения баланса между:

- реализация краткосрочных и текущих социальных проектов;
- Финансированием постоянно действующих проектов;
- Накоплением ресурсов в фондах целевого капитала в качестве обеспечения финансовой устойчивости ВУЗа.

Благодаря такому подходу ограничить капитал с годами только при необходимости, обеспечивает долгосрочную финансовую устойчивость вуза, что способствует постоянному финансированию социальных проектов.

На рисунке представлена организационная структура управления такого фонда.



Рис.1. Организационная структура управления эндаумент-фонда

Для спонсоров это реклама в студенческом обществе, размещение логотипа и привлечения фирм, для профсоюзной организации и для вуза в целом это привлечение дополнительных средств. Это может быть организовано следующим образом.

– Уточнение спонсорского пакета, заполнение бланка спонсорского участия (по желанию разработки рекламных модулей)

– Сбор рекламной (аудиовизуальной), сувенирно-печатной продукции, объектов спонсорской помощи;

– Оформление стенда о спонсорах;

– Организация фотосъемки реализуемых информационных возможностей (распространение печатных материалов, прокрутка видеоролика, выступление представителя организации-спонсора, награждение победителей конкурсной программы, оформление документов и т.д.) для отчета спонсорам .

Выводы. Внебюджетное финансирование на комплексном этапе занимает 40-50% все финансовой базы негосударственного образовательного учреждения. Поиски улучшения развитой образовательной структуры привели к интеллектуализации населения и, тем самым, к изменению всей сферы государства.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Боревская Н. Е., Гудошников Л. М. Образовательное законодательство и управление образованием в Китае. Образовательные системы и образовательное законодательство государства Востока. Эд. А. Н. Козырин. Москва: Готика, 2005. С. 48–94.
2. Ахтариев И. З. Особенности формирования рынка услуг общественной аккредитации образовательных программ и учреждений: Автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2010. 26 с.
3. Кирилловых А. А. Комментарии к Федеральному закону «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ (постатейный). Москва: Книжный мир, 2013. 352 с.
4. Сайт Вольного экономического общества. Доступно по адресу: <http://www.veorus.ru/veo-accreditation.html> (дата обращения: 18.09.2013).
5. Пуляева Е. В. Обеспечение качества юридического образования: правовые аспекты. Журнал российского права. 2009, № 11, стр. 69–77.
6. Похолков Ю. П. Общественно-профессиональная аккредитация образовательных программ. Кому и зачем она нужна? Инженерное образование. 2010, № 3, стр. 50–57.
7. Образовательное законодательство и образовательные системы зарубежных стран. Эд. А. Н. Козырин. Москва: Академия, 2007. 432 с.