

УДК 336 (201.3)

## МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**ГРИЩЕНКО АЛЕКСЕЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ**

*аттестованный аудитор Министерства финансов РФ, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Общественные финансы и финансовое право», Московский государственный университет управления, Москва, Россия*

**E-mail:** grishchenko7@gmail.com

### АННОТАЦИЯ

В современных условиях развития страны третий сектор экономики занимает существенную нишу во всестороннем развитии государства как центра экономических и социальных инноваций.

Дискуссия о необходимости реформирования финансовых отношений некоммерческих организаций ведется давно. В статье рассмотрены принципы организации финансов некоммерческих организаций, их развитие в современных условиях, отношения некоммерческих организаций (НКО) с бюджетами разных уровней, особенности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций.

В статье проанализированы правовые основы создания и пополнения целевого капитала НКО, виды деятельности некоммерческих организаций, для которых возможно формирование целевого капитала, требования, предъявляемые к некоммерческим организациям – собственникам целевого капитала. Определены основные направления использования целевого капитала.

**Ключевые слова:** некоммерческие организации; финансы; финансовые отношения; механизм; целевой капитал; третий сектор.

## NPO FINANCIAL RESOURCE FORMATION MECHANISMS

**ALEXEI V. GRISHCHENKO**

*qualified auditor, the Russian Finance Ministry, PhD (Economics), associate professor of the Public Finance and Finance Law chair, the Moscow State University of Management, Moscow, Russia*

**E-mail:** grishchenko7@gmail.com

### ABSTRACT

Viewed as the center of economic and social innovations, the «third sector» of the economy occupies a substantial niche in the current all-round development of the country.

The need of reforming the financial relations of nonprofit organizations has been subject to a long-term discussion. The paper describes the principles of NPO finance organization, analyzes issues of the NPO development in the modern environment, NPO relationships with budgets of different levels as well as specifics of the government support of socially-oriented nonprofit organizations.

The paper analyzes the legal basis for formation and replenishment of the NPO endowment, types of NPO activities allowing the endowment raising, requirements for nonprofit organizations as endowment owners. Along with that the principal areas of the endowment application are defined.

**Keywords:** nonprofit organizations; finance; financial relations; mechanism; endowment; third sector.

**Ф**инансы некоммерческих организаций являются частью национальной финансовой системы, включающей финансы государственных, муниципальных, коммерческих и некоммерческих организаций (далее — НКО) и финансы домохозяйств, а также международной финансовой системы. НКО участвуют в движении финансовых потоков,

перераспределении денежных средств между физическими и юридическими лицами. В то же время институты, регулирующие правила финансирования деятельности НКО, формируются с учетом социальной направленности их уставной деятельности [1].

Эти институты изменяются под воздействием двух основных групп факторов:

1) отношения государства к НКО (налогоплательщики, работодатели, благотворительные структуры, самостоятельные организации или находящиеся под контролем государства);

2) противоречий в развитии самих НКО — между необходимостью осуществлять уставную деятельность и искать средства для ее реализации.

В Российской Федерации в период перехода к рыночной экономике произошла трансформация всей системы институтов. Были приняты Конституция РФ, Гражданский, Бюджетный, Налоговый, Трудовой и Жилищный кодексы, ряд федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации, в которых содержатся правовые основы государственного регулирования финансовой стороны деятельности НКО. Изменились также источники финансирования и направления расходования средств НКО.

Большинство НКО выполняют не только уставную, но и коммерческую деятельность, поэтому доходы НКО можно подразделить на две группы:

1) доходы, получаемые при осуществлении уставной деятельности;

2) доходы от коммерческой деятельности [2].

На основе вышеизложенного, по мнению автора, финансы НКО — это социально-экономические отношения, имеющие денежный характер, возникающие по поводу распределения, формирования и использования денежных фондов, связанных с осуществлением общественной деятельности некоммерческих организаций.

Финансово-экономическая устойчивость НКО — это система, бесперебойную работу которой обеспечивают эффективный поиск и использование ресурсов на основе стратегического планирования, определяющего цели организации и пути их достижения, оценки текущей деятельности НКО и готовности адаптироваться к меняющимся условиям.

НКО производят для населения услуги, обладающие двумя фундаментальными качествами: неконкурентности и неисключаемости. Поэтому финансы НКО имеют ряд отличий от финансов предприятий и организаций коммерческой сферы.

Особенности организации финансов НКО определяются целевой направленностью

уставной деятельности, порядком и источниками ее финансирования.

Имущество НКО может формироваться за счет денежных поступлений и имущественных взносов (передачи имущества в натуральной форме). В соответствии с российским законодательством источниками формирования имущества НКО являются:

1) поступления от членов, участников и учредителей;

2) пожертвования и имущественные взносы;

3) выручка;

4) дивиденды, доходы и проценты;

5) доходы, получаемые от собственности НКО;

6) другие поступления.

Планирование финансовой деятельности НКО осуществляется на основе годовых или квартальных бюджетов доходов и расходов.

При этом НКО ведет бухгалтерский (финансовый) учет, составляет бухгалтерскую и налоговую отчетность, производит налоговые платежи и страховые отчисления. Размеры и структура дохода НКО, сведения о размерах и составе ее имущества, о расходах, численности работников, оплате труда, об использовании труда добровольцев, в отличие от коммерческих организаций, не могут быть предметом коммерческой тайны.

Финансы некоммерческих организаций строятся на следующих принципах:

1) внешнее финансирование (членские взносы, пожертвования, гранты, благотворительная помощь, бюджетные ассигнования, взносы на формирование целевого капитала);

2) целевой характер расходования денежных средств;

3) отсутствие прибыли и окупаемости;

4) открытость финансов и общественный контроль;

5) подотчетность лицу — источнику финансирования;

6) социальная направленность деятельности;

7) социальная ответственность НКО.

Финансовые отношения НКО возникают по следующим основаниям:

- между НКО и ее учредителями, членами, участниками;

**Структура доходов некоммерческих организаций, %**

Статья дохода	Организация			
	Финляндия		Швеция	Россия
	Общество «Наши общие дети»	Общество глухих	Fryshuset (YMCA)	ЦРНО*
Государство	95,77	74,00	47,40	6,90
Финансирование деятельности организации, включая проекты:	30,93	74,00	7,40	6,90
– общество игровых автоматов	19,47	49,00	–	–
– министерства	3,27	25,00	–	–
– город	8,19	–	7,40	6,90
– продажа услуг государству	64,84	0,00	40,00	0,00
– продажа муниципалитету услуг (уход в детских домах – Финляндия, обучение в школе – Швеция); финансирование подушевое	63,88	–	40,00	–
– продажа услуг	0,96	–	–	–
Прочее	4,23	26,00	52,60	93,10
Продажа услуг (взносы за участие в мероприятиях, курсы, семинары)	2,88	17,00	30,80	23,82
Фонды	0,42	–	19,00	60,47
Частные доноры и бизнес	0,39	9,00	2,80	8,68
Прочее (например, членские взносы)	0,54	–	–	0,13
Итого	100,00	100,00	100,00	100,00

\* Центр развития некоммерческих организаций. Финансовый менеджмент НКО: опыт России, Швеции, Финляндии. URL: [http://www.crho.ru/skachat1/materialyi-czrno?files\\_start=21](http://www.crho.ru/skachat1/materialyi-czrno?files_start=21) (дата обращения: 17.03.2014).

- между НКО и грантодателями, жертвователями, благотворителями;
- между НКО и бюджетом;
- между НКО и ее сотрудниками;
- между НКО и коммерческим банком;
- между НКО и коммерческими организациями [3].

Необходимо отметить, что НКО могут получать финансирование из разнообразных источников: в виде вступительных взносов, от

органов власти, пожертвований и т.д., а также от клиентов (например, учащихся) в форме оплаты предоставляемых услуг.

В табл. 1 показано, что структура доходов некоммерческих организаций в России и за рубежом существенно отличается.

В Финляндии и Швеции основным источником формирования доходов НКО является государство, однако в Швеции поддержка государства значительно меньше.

Таблица 2

**Финансирование социально ориентированных НКО в 2013–2020 гг.**

Год	Сумма, тыс. руб.
2013	1 678 499,60
2014	1 573 499,60
2015	1 603 499,60
2016	1 643 499,60
2017	1 683 499,60
2018	1 723 499,60
2019	1 763 499,60
2020	1 813 499,60
2013–2020	13 482 996,80

НКО Швеции получают финансирование из негосударственных источников финансирования:

- продажи услуг (взносы за участие в событиях, курсы, семинары);
- целевых пожертвований от фондов;
- частных доноров;
- членских взносов (например, организация *CIF*, выполняющая международный обмен между социальными работниками разных стран, существует в основном за счет членских взносов).

В Российской Федерации пока нет практики широкого финансирования НКО государством. Государство оказывает помощь НКО в основном через субсидии и государственные заказы.

История государственного финансирования третьего сектора экономики в России берет свое начало с 2005 г. На заседании Совета по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека Президент России В.В. Путин заявил: «Мы понимаем, что некоммерческие организации нуждаются в поддержке. Давайте подумаем над формами решения этой проблемы»<sup>1</sup>. С этой даты можно начать отсчет построения в России системы поддержки НКО со стороны государства.

В 2006 г. были впервые распределены гранты Президента России. Это год начала системной финансовой господдержки НКО, участвующих в развитии институтов гражданского общества. Из федерального бюджета было выделено 500 млн руб.

В 2007 г. механизм финансирования НКО был изменен. Распоряжением Президента РФ от 30.06.2007 № 367-рп «Об обеспечении в 2007 г. государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества» были определены 14 НКО, получивших адресную поддержку на сумму 4,2 млн руб., и 1224 НКО по итогам конкурсов получили 1,2 млрд руб.

В 2008 г. развитие сектора НКО в сфере оказания социальных услуг определено в качестве одного из приоритетных направлений

долгосрочной политики социальной поддержки населения в Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г.

В 2009 г. было принято решение финансово поддерживать именно социально ориентированные НКО (далее — СО НКО), которые возьмут на себя часть государственных функций по оказанию социальных услуг населению и будут содействовать решению наиболее актуальных социальных задач, развитию гражданского общества.

В 2010 г. был принят закон № 40-ФЗ от 5.04.2010 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций», который дал определение социально ориентированных НКО и описал предназначенные для них виды поддержки.

Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2013 год и плановый период 2014–2015 годов» предусмотрено увеличение бюджетных ассигнований на поддержку некоммерческого сектора в 2013 г. до 8,285 млрд руб. На финансирование СО НКО в 2013–2020 гг. планируется выделить финансирование на сумму 13,5 млрд руб. (табл. 2).

В развитых странах государственное финансирование НКО составляет 48% их дохода (в развивающихся — 22%, в России — 5%), доходы от деятельности, включая членские

<sup>1</sup> Вступительное слово В.В. Путина на заседании Совета по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека. URL: <http://archive.kremlin.ru/text/appears/2005/07/91629.shtml> (дата обращения: 20.03.2014).

взносы, — 35% (в развивающихся странах — 61%, в России — 22%), пожертвования бизнеса, граждан и зарубежных фондов — 17% (в развивающихся странах — 17%, в России — 73%) [4].

Доля государства в финансировании НКО:

- Германия, Франция, Бельгия, Швейцария, Израиль — около 50%;
- Чехия, Польша — около 40%;
- Англия, Австралия, Новая Зеландия — около 35%;
- Скандинавские страны — 30–35%;
- азиатские страны с развитой экономикой — 30–35%;
- Латинская Америка — около 20%.

В международной практике господдержка третьего сектора может осуществляться в следующих формах:

- 1) путем выделения субсидий на операционную деятельность;
- 2) в виде предоставления грантов на конкретные программы;
- 3) за счет оплаты услуг, предоставляемых общественными организациями органам власти (на контрактной основе);
- 4) путем финансирования исполнения функционала, делегированного от государства к НКО (в рамках соглашений, заключаемых между органами власти и НКО);
- 5) посредством предоставления НКО налоговых льгот.

В России сложились следующие формы государственной финансовой поддержки организаций третьего сектора.

**1. Гранты** — целевые средства, безвозмездно и безвозвратно предоставляемые НКО на реализацию конкретных проектов (программ). Данные проекты (программы) должны быть направлены на создание общественных благ, оказание социальной поддержки, реализацию профессиональных, общественных интересов отдельных групп населения.

**2. Субсидии** — средства, которые безвозмездно выделяются государством бюджетам другого уровня, юридическим лицам (НКО входят в их число), а также физическим лицам — на условиях долевого финансирования целевых расходов.

**3. Контрактные отношения** — размещение у НКО заказов на поставки товаров,

выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд.

В настоящее время существуют три вида контрактных отношений между государственными (муниципальными) органами власти и НКО.

3.1. Заключение государственных (муниципальных) контрактов на основании ст. 72 Бюджетного кодекса РФ (далее — БК).

3.2. Фактическое возмещение затрат или недополученных доходов в связи с производством (реализацией) товаров, выполнением работ, оказанием услуг, которое в ст. 78 Бюджетного кодекса РФ называется субсидией.

3.3. Предоставление субсидий НКО, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями согласно ст. 69.1 БК РФ, в том числе в соответствии с договорами (соглашениями) на оказание указанными организациями государственных (муниципальных) услуг (выполнение работ) физическим и (или) юридическим лицам.

**4. Предоставление налоговых льгот.** Они предоставляются как самим НКО, так и лицам (физическим и юридическим), осуществляющим пожертвования в их пользу. Но в настоящий момент это происходит фрагментарно и касается менее 1% НКО.

На этом фоне существующая система финансирования НКО имеет определенные недостатки:

- отсутствие прозрачного механизма финансирования НКО;
- отсутствие достаточного количества информации об объемах финансовых средств, выделяемых конкретным НКО;
- нетранспарентный отбор субъектов, ответственных за организацию и проведение конкурсов президентских грантов (НКО-операторов);
- слабая организация системы отчетности НКО о результатах работы по грантовым программам;
- выделение финансовых ресурсов на небольшие проекты, препятствующее формированию крупных («зонтичных») национальных НКО.

Лидирующие позиции по объемам помощи, предоставляемой НКО, занимают экономически развитые страны. При этом доля



Рис. 1. Структура доходов НКО по источникам

частной поддержки НКО, а также собственных ресурсов организаций в них заметно уступает вкладу со стороны государств. По совокупной оценке в развитых странах (ключевые позиции среди которых занимают субъекты региона Евро-Атлантики) государственное финансирование НКО составляет 48% их дохода. В развивающихся государствах этот показатель меньше — 22%. Доходы от деятельности, включая членские взносы, в развитых странах составляют 35%, в развивающихся — 61% (рис. 1). На пожертвования со стороны коммерческих структур, граждан и зарубежных источников в развитых и развивающихся странах приходится 17% доходов НКО [5].

Государственная поддержка воспринимается НКО в ряде западных стран как неотъемлемый источник их финансирования. Любые попытки ее ограничения подвергаются резкой критике. В Великобритании Кабинет министров во главе с Д. Кэмероном, пойдя на снижение помощи общественным организациям в рамках борьбы с бюджетным дефицитом, решил частично компенсировать возникшие финансовые издержки НКО. Для этого был создан специальный Транзитный фонд (*Transition Fund*).

В ряде случаев финансовая поддержка со стороны государственных органов составляет большую долю бюджета НКО. Например, в доходной части бюджета организации *Transparency International* (Германия) на 2013 г. из общей суммы в 28,17 млн евро на средства,

полученные от правительственных ведомств различных стран, приходится 25,56 млн евро. В числе государственных доноров организации фигурируют Агентство США по международному развитию, Министерство международного развития Великобритании, Канадское агентство международного развития, МИД ФРГ, МИД Франции и др.

Финансовая помощь со стороны государства оказывается за рубежом как полностью самостоятельным НКО, так и организациям, в той или иной степени связанным с исполнительной властью и/или действующим в ее интересах. Аффилированность таких НКО носит либо неформальный характер, либо признается официально. Именно таким НКО государство чаще всего старается делегировать часть своих внутри- и внешнеполитических полномочий.

Относительно новым источником финансирования НКО можно считать целевой капитал некоммерческой организации. Принятие Федерального закона от 30 декабря 2006 г. № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» — результат заинтересованности государства в финансовой устойчивости некоммерческого сектора.

Предметом данного закона являются отношения, возникающие при формировании нового, не существовавшего ранее в российском законодательстве источника финансирования деятельности части некоммерческих организаций — целевого капитала.

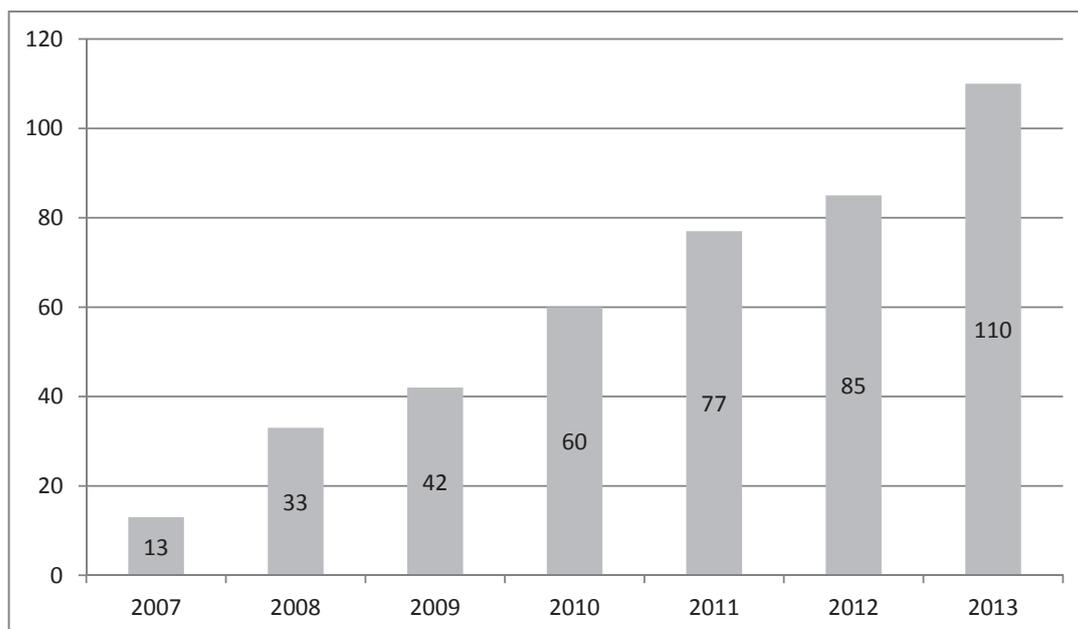


Рис. 2. Зарегистрированные эндаумент-фонды в России

В зарубежных странах одним из популярных инструментов финансирования деятельности НКО является формирование эндаумента (ресурсный или целевой капитал).

В США эндаумент-фонды существуют более 350 лет. Крупнейшие фонды в мире — эндаументы Гарварда (30 млрд долл.), Стэнфорда (19 млрд долл.), Йеля (19 млрд долл.), Техаса (17 млрд долл.), Принстона (17 млрд долл.).

Эндаумент НКО образуется в результате передачи учредителем/иным лицом в собственность НКО денежных средств или имущества, которые впоследствии должны использоваться для достижения целей создания организации. Российским аналогом данного финансового механизма является целевой капитал [5].

Целевой капитал НКО — это часть ее имущества, сформированная за счет пожертвований, внесенных жертвователями в виде денежных средств (в рублях или иностранной валюте) на отдельный, специально открытый для этого банковский счет, принадлежащий некоммерческой организации, которая впоследствии передается в доверительное управление управляющей компании для получения дохода.

Сферы применения целевого капитала:

- образование;
- наука;
- здравоохранение;
- культура;

- физическая культура и спорт (за исключением профессионального спорта);
- искусство;
- архивное дело;
- социальная помощь и поддержка;
- охрана окружающей среды;
- оказание гражданам бесплатной юридической помощи и осуществление их правового просвещения.

Законодательство многих стран мира стимулирует создание целевого капитала, который является источником дохода, идущего на финансирование деятельности третьего сектора, поскольку НКО, сформировавшая целевой капитал, получает стабильный и долговременный источник финансирования своей деятельности. Сам капитал при этом не используется, а находится в управлении третьих лиц.

В настоящее время в развитых странах, где государство в ограниченных масштабах реализует социальные программы, целевой инвестиционный капитал создается для финансирования музеев, вузов, библиотек, спортивных организаций.

По данным программы «Целевые капиталы» некоммерческое партнерство (НП) «Форум доноров» в настоящее время в Российской Федерации зарегистрировало около 110 фондов целевого капитала (рис. 2). Половина зарегистрированных фондов сформировала целевой капитал, остальные находятся в процессе

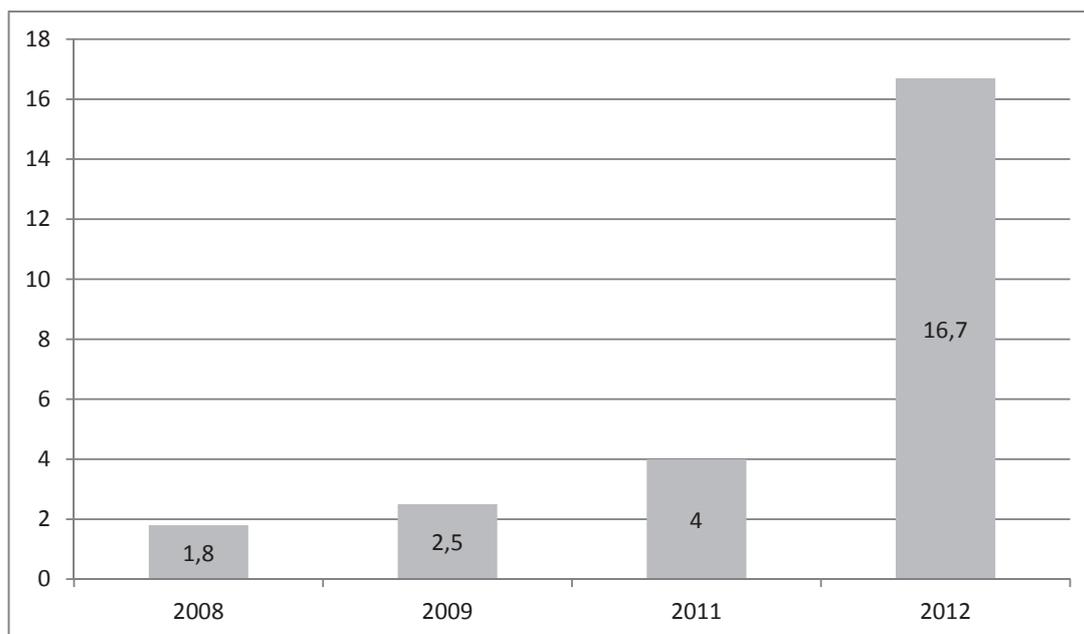


Рис. 3. Объем средств фондов целевого капитала, млрд руб.

привлечения пожертвований<sup>2</sup>. Большинство фондов целевого капитала (около 45) сформировано для поддержки высшего профессионального образования.

Совокупный объем средств, аккумулированных целевыми капиталами в России, по публичной информации, составляет около 17 млрд руб. (рис. 3), но по оценке экспертов может быть больше.

Самые крупные собственники целевых капиталов в России — фонды поддержки вузов:

- Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (0,015 млрд долл.);
- МГИМО (0,033 млрд долл.);
- Санкт-Петербургского государственного университета (0,028 млрд долл.);
- Европейского университета в Санкт-Петербурге (0,033 млрд долл.);
- Сколковского института науки и технологий (0,124 млрд долл.);
- Российской экономической школы (0,010 млрд долл.);
- ВШЭ (0,001 млрд долл.);
- Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, а также фонды целевого капитала, созданные для поддержки научных учрежде-

ний — Леонтьевского центра, Института современного развития.

Фонды целевого капитала легче идентифицировать в случае создания специализированного фонда, так как данные о регистрации такого юридического лица, в названии которого значится указание на «целевой капитал», автоматически попадают в ЕГРЮЛ. Если же целевой капитал формируется внутри уже существующей некоммерческой организации и не размещает в публичном пространстве информацию об этом, найти данные и учесть их в общей статистике крайне сложно.

Целевой капитал отличается от обычных пожертвований тем, что при поступлении в НКО не расходуется сразу, а представляет собой инвестиции, которые передаются в доверительное управление с целью получения регулярного долгосрочного дохода. Именно доходы тратятся на уставные цели НКО.

НКО может сформировать несколько целевых капиталов, если жертвователями или завещанием определены различные цели использования целевого капитала либо на основании отдельных договоров пожертвования.

Полученный доход предназначен для финансирования уставной деятельности НКО.

Учитывая, что НКО создается для выполнения социально значимых функций (образование, здравоохранение и т.п.), а не для ведения предпринимательской деятельности, нельзя

<sup>2</sup> Фонды целевого капитала. URL: <http://endowment.donorsforum.ru/content/fondy-celevogo-kapitala.html> (дата обращения: 25.03.2014).



Рис. 4. Схема формирования и размещения целевого капитала НКО:  
 а – собственником (модель 1);  
 б – специализированными организациями (модель 2)

ожидать от нее эффективного использования целевого капитала. Так, например, вложение средств в акции акционерных обществ предполагает совершение с ними ряда сделок на фондовом рынке [6]. Поэтому управлять целевым капиталом должна лицензированная управляющая компания на основании договора доверительного управления имуществом. При этом размер целевого капитала — 3 млн руб., а срок, на который создается целевой капитал, составляет 10 лет.

Формирование и использование целевого капитала связано со значительными расходами. Статьей 18 Закона № 275-ФЗ предусмотрены вознаграждение управляющей компании, а также возмещение необходимых расходов, произведенных управляющей компанией при доверительном управлении имуществом, составляющим целевой капитал. Эти расходы покрываются за счет дохода от доверительного управления имуществом, составляющим целевой капитал. В случае убыточности управления возмещение



Рис. 5. Общая схема формирования целевого капитала

расходов управляющей компании осуществляется за счет целевого капитала. Тем же законом предусмотрена вероятность уменьшения стоимости чистых активов при доверительном управлении более чем на 50%, в таком случае целевой капитал подлежит расформированию<sup>3</sup>.

Возможны две модели формирования целевого капитала. Первая модель предусматривает

формирование НКО (собственник целевого капитала). Согласно второй модели специализированная организация управления целевым капиталом — НКО создается в организационно-правовой форме фонда.

Схема движения некоммерческих ресурсов с участием НКО — собственника целевого капитала представлена на рис. 3.

Схема движения ресурсов и некоммерческого продукта с участием НКО специализированной организации управления целевым капиталом

<sup>3</sup> Грищенко А.В. Формируем целевой капитал некоммерческой организации // Справочник экономиста. 2010. № 5. URL: [http://www.profiz.ru/se/5\\_2010/formiruем\\_celevoj\\_kapital/](http://www.profiz.ru/se/5_2010/formiruем_celevoj_kapital/) (дата обращения: 20.03.2014).

представлена на *рис. 4*. Формирование целевого капитала происходит, как показано на *рис. 5*.

В международной практике примером такого способа финансирования НКО является учреждение Нобелевской премии. Альфред Нобель завещал большую часть своих сбережений специально созданной некоммерческой организации — Фонду Нобеля. Завещанные средства были инвестированы фондом, за счет дохода от указанных инвестиций и выплачиваются денежные премии нобелевским лауреатам.

Подытоживая вышесказанное, необходимо отметить, что институты финансирования НКО постепенно приобретают функции, соответствующие особенностям этих организаций:

- ориентирующие НКО на целевое использование средств;
- повышающие эффективность взаимодействия НКО с органами государственного и муниципального управления;
- стимулирующие развитие НКО в направлении расширения уставной деятельности.

В российскую практику финансирования НКО успешно внедрен механизм формирования целевого капитала.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика общественного сектора: учебник / под ред. П.В. Савченко, И.А. Погосова, Е.Н. Жильцова. М.: ИНФРА-М, 2010. 763 с.
2. Гончаренко Л.И., Смирнова Е.Е., Чемерицкий Л.К., Липатова И.В. Налогообложение некоммерческих организаций: учебное пособие. М.: КноРус, 2014. 272 с.
3. Грищенко А.В., Грищенко Ю.И. Налоговое планирование как способ управления финансовыми ресурсами некоммерческой организации // Бизнес в законе. 2013. № 1. С. 172–176.
4. Грищенко А.В. Целевой капитал: бухгалтерский учет и налогообложение // Некоммерческие организации в России. 2010. № 5. С. 25–34.
5. Грищенко А.В. Методические аспекты формирования и налогообложения целевого капитала некоммерческих организаций // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2013. № 1. С. 167–174.

6. Повышение эффективности государственных инвестиций в сектор социально ориентированных (СО) НКО. The Boston Consulting Group. URL: [http://strategy2020.rian.ru/g16\\_docs/](http://strategy2020.rian.ru/g16_docs/) (дата обращения: 20.03.2014).

#### REFERENCES

1. *Ekonomika obshchestvennogo sektora: uchebnik pod red. P.V. Savchenko, I.A. Pogosova, E.N. Zhil'tsova*. Public [Sector Economics: A Textbook Ed. P.V. Savchenko, I.A. Pogosov, Ye.N. Zhiltsov]. Moscow: INFRA-M, 2010, 763 p. (In Russ.)
2. *Goncharenko L.I., Smirnova E.E., Chemeritskii L.K., Lipatova I.V.* Nalogooblozhenie nekommercheskikh organizatsii: uchebnoe posobie [Taxation of Non-Profit Organizations: A Textbook]. Moscow: Knorus, 2014, 272 p. (In Russ.)
3. *Grishchenko A.V., Grishchenko Iu.I.* Nalogo-voe planirovanie kak sposob upravleniia finansovymi resursami nekommercheskoi organizatsii [Tax planning as a way of managing financial resources of a nonprofit organization]. *Biznes v zakone — Business in Law*, 2013, no. 1, pp. 172–176. (In Russ.)
4. *Grishchenko A.V.* Tselevoi kapital: bukhgalterskii uchet i nalogooblozhenie [The Endowment: Accounting and Taxation]. *Nekommercheskiye Organizatsii v Rossii-Non-Profit Organizations in Russia*, 2010, no. 5, pp. 25–34. (In Russ.)
5. *Grishchenko A.V.* Metodicheskie aspekty formirovaniia i nalogooblozheniia tselevogo kapitala nekommercheskikh organizatsii [Methodological Aspects of the Formation and Taxation of the NPO Endowment]. *Vestnik Voronzhskogo Gosudarstvennogo Universiteta — Bulletin of the Voronezh State University. Economics and Management series*, 2013, no. 1, pp. 167–174. (In Russ.)
6. *Povyshenie effektivnosti gosudarstvennykh investitsii v sektor sotsial'no-orientirovannykh (SO) NKO* [Improving the Efficiency of Public Investment in Socially-Oriented (SO) NPO]. The Boston Consulting Group. URL: [http://strategy2020.rian.ru/g16\\_docs/](http://strategy2020.rian.ru/g16_docs/) (accessed date: 20.03.2014). (In Russ.)