

УДК 364.05

Акимова Юлия Алексеевна, к.э.н., доцент кафедры статистики и информационных технологий в экономике и управлении, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет, г. Саранск, Россия,

yuaakimova@mail.ru

БИЗНЕС И НКО: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация. В современном мире взаимодействие между бизнесом и некоммерческими организациями (НКО) приобретает все большее значение. В условиях глобализации, социальных изменений и экономической нестабильности такие партнерства становятся важным инструментом для достижения устойчивого развития. В статье автором определены основные формы сотрудничества между бизнесом и НКО; представлены нормативно-правовые основы и обоснована значимость взаимодействия некоммерческих организаций с бизнес-структурами.

Ключевые слова: бизнес, некоммерческие организации (НКО), взаимодействие, сотрудничество, развитие.

Akimova Yulia Alekseevna, PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Statistics and Information Technologies in Economics and Management, National Research Mordovian State University, Saransk, Russia,

yuaakimova@mail.ru

BUSINESS AND NGOs: THEORETICAL AND REGULATORY ASPECTS OF INTERACTION

Abstract. In the modern world, the interaction between business and non-profit organizations (NGOs) is becoming increasingly important. In the context of globalization, social changes, and economic instability, such partnerships have become

an important tool for achieving sustainable development. In this article, the author identifies the main forms of cooperation between businesses and non-profit organizations, presents the legal framework, and highlights the significance of non-profit organizations' interactions with business structures.

Keywords: Business, non-profit organizations (NPOs), interaction, cooperation, development.

Некоммерческие организации (НКО) представляют собой структуры, целью которых не является извлечение прибыли. В России к НКО относятся фонды, ассоциации, учреждения, религиозные организации и другие форматы. Они выполняют множество функций, среди которых ключевыми являются социальная защита, развитие культуры, экология и благотворительность. НКО часто заполняют ниши, которые не охватываются государственными институтами, и предоставляют платформу для гражданского участия. До 2023 года статистика ФНС показывала формирование тренда на снижение общего количества функционирующих некоммерческих организаций, но начиная с 2023 г. наблюдается рост (рисунок 1). Данный факт может говорить о повышении интереса к НКО и их роли в развитии территорий.

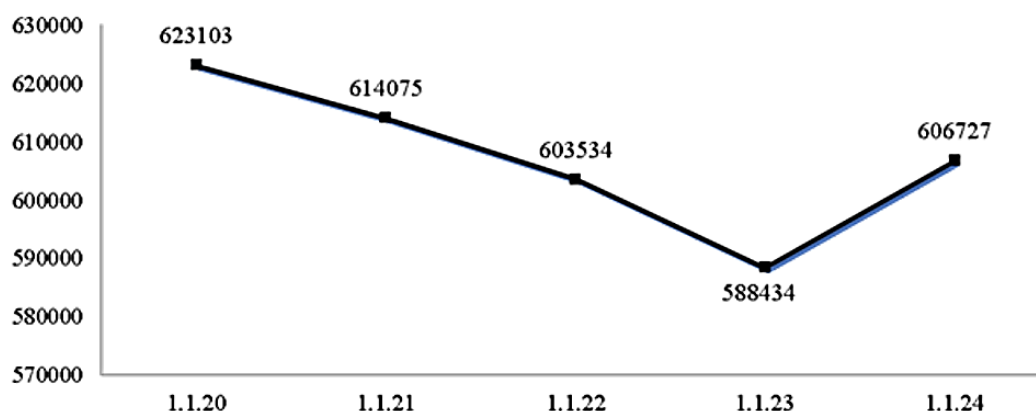


Рисунок 1 – Динамика некоммерческого сектора в России в 2020 – 2024 гг. [2]

Следует отметить, что НКО можно также рассматривать и в качестве «партнеров» государства, которые привлекают дополнительное финансирование

для решения общественно-значимых социальных вопросов. При этом почти три четверти НКО в России испытывают нехватку денежных средств для того, чтобы обеспечивать нормальное функционирование своей работы [1]. Государственная поддержка НКО в рамках целевых программ составляет не более 5% от всех видов доходов некоммерческих организаций [4].

В условиях ограниченности бюджетных ресурсов и растущих запросов населения на улучшение качества жизни всё большую роль в финансировании социального развития сельских и депрессивных территорий играют внебюджетные источники, в первую очередь - частный сектор. Эмпирические наблюдения свидетельствуют о формировании устойчивых моделей косвенного участия бизнеса в решении региональных социально-экономических задач. Наиболее распространённые инструменты включают:

- участие коммерческих организаций в уставном капитале некоммерческих организаций (НКО);
- целевые трансферты с корпоративных счетов на счета НКО в рамках благотворительных программ;
- инициирование создания НКО самими компаниями с последующим финансированием через них социально ориентированных проектов (например, в сфере здравоохранения, образования, культуры, экологии).

Такая практика позволяет бизнесу минимизировать административные и репутационные риски, а также обеспечить прозрачность и адресность расходования средств, одновременно повышая эффективность реализации проектов за счёт независимого управленческого и экспертного потенциала НКО-сектора. При этом вклад коммерческих структур в повышение уровня жизни населения носит и прямой, системный характер - независимо от наличия формализованных программ КСО (корпоративной социальной ответственности). Во-первых, через формирование фонда оплаты труда, который выступает базовым компонентом денежных доходов населения и напрямую влияет на уровень потребления домохозяйств. Во-вторых, через налоговые отчисления в консолидированный бюджет (в частности - налог на прибыль, НДФЛ, страховые

вносы), которые затем перераспределяются на финансирование общедоступных общественных благ - образования, здравоохранения, социальной защиты. Таким образом, даже в рамках стратегии максимизации прибыли бизнес функционирует как институциональный агент территориального развития, генерируя как рыночные, так и нерыночные положительные внешние эффекты.

Вместе с тем, эффективность такого участия существенно варьируется в зависимости от степени институциональной зрелости региона: в условиях слабого гражданского сектора и низкой прозрачности НКО-инфраструктуры риск «имитационной благотворительности» возрастает. Это указывает на необходимость не только поощрения частных инициатив, но и создания институциональной среды, обеспечивающей подотчётность, мониторинг и оценку результативности внебюджетных инвестиций в социальную сферу.

На рисунке 2 наглядно представлен механизм участия бизнеса в повышении уровня качества и жизни населения.

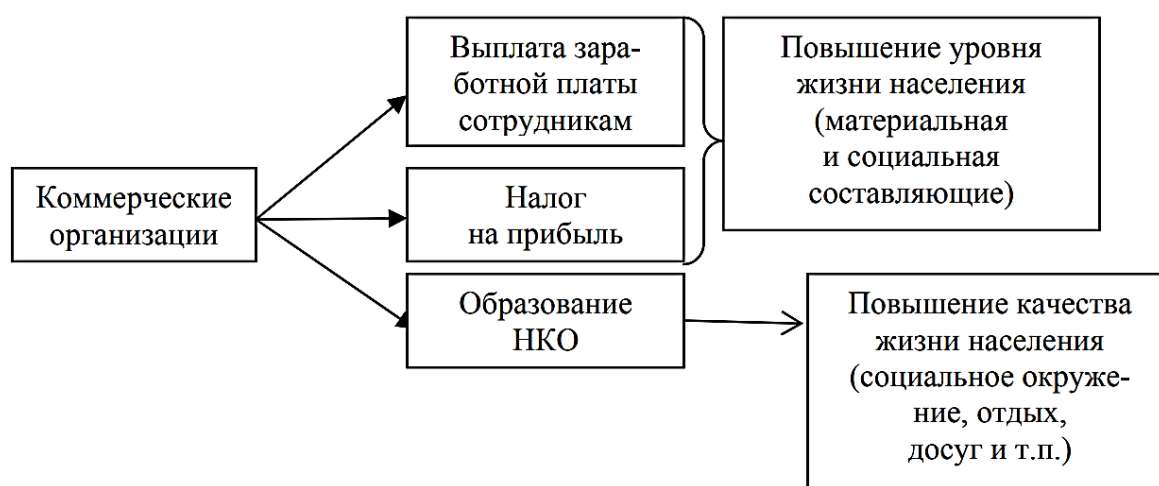


Рисунок 2 – Механизм участия бизнеса в повышении уровня и качества жизни населения [5]

Исследования проводимые российским учеными подтверждают высокую эластичность поведения некоммерческих организаций (НКО) по отношению к фискальным стимулам: даже незначительные изменения в налоговом режиме (например, расширение льгот по налогу на имущество, освобождение от НДС

при реализации социально ориентированных услуг, упрощение условий применения УСН) оказывают существенное влияние на решение о регистрации, масштабировании деятельности и выборе организационно-правовой формы. Это свидетельствует о том, что налоговая политика выступает одним из ключевых инструментов институционального дизайна, формирующего мотивационную структуру некоммерческого сектора.

Вместе с тем, избыточная фискальная лояльность со стороны государства несёт в себе двойной риск:

- с макроэкономической точки зрения - снижение налоговой базы и рост бюджетного дефицита за счет непропорционального расширения льготированного сектора;

- с институциональной - усиление стимулов к стратегическому искажению, когда коммерческие структуры маскируются под НКО с целью уклонения от налогообложения, что подрывает доверие к сектору и ведет к «эффекту вытеснения» добросовестных участников [3].

В этой связи оптимальная налоговая политика в отношении НКО должна балансировать между двумя принципами: поддержкой общественно полезной деятельности и сохранением фискальной дисциплины, что предполагает введение строгих критериев целевого использования средств, усиление контрольных механизмов (в т.ч. через обязательный аудит и публичную отчетность) и дифференциацию льгот в зависимости от социальной значимости и измеримости результатов деятельности организации.

Сфера деятельности НКО в последние годы расширилась и многие осуществляемые мероприятия, связаны с проведением СВО (рисунок 3).

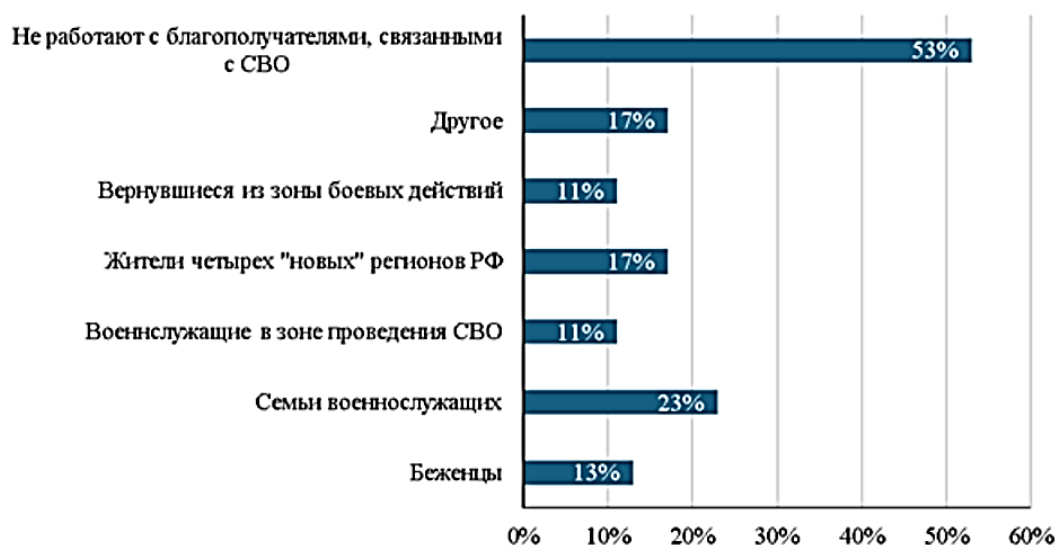


Рисунок 3 - Распределение помощи, оказываемой НКО, по разным категориям благополучателей (составлено по данным Блиц опроса «Итоги 2023 года для НКО» проекта «ПУЛЬС НКО») [2]

Сотрудничество между бизнесом и НКО может принимать различные формы, такие как:

- Финансирование проектов НКО — многие компании выделяют средства на реализацию социальных инициатив. Это помогает НКО в борьбе с социальными проблемами, такими как бедность, безработица и защита прав человека.

- Корпоративная социальная ответственность (КСО) — внедрение социальных инициатив в стратегию бизнеса. Практика КСО способствует не только повышению репутации компаний, но и улучшению отношений с местными сообществами.

- Волонтерские программы — компании организуют участие своих сотрудников в социальных проектах, что, с одной стороны, развивает корпоративную культуру, а с другой — создает активное сообщество граждан.

В некоторых источниках они представлены в более широком формате и включают грантовые системы, стипендиальные программы, системы адресной помощи, участие в форумах, конференциях и т.п. [6]

Нормативно-правовую основу деятельности НКО составляют такие нормативно-правовые акты, как

- Гражданский кодекс РФ — определяет общие положения о правовом статусе НКО.

- Федеральный закон "О некоммерческих организациях" (1996) — основополагающий нормативный акт, определяющий права и обязанности НКО.

- Федеральный закон "О государственной поддержке НКО" (2020) — устанавливает механизмы поддержки НКО со стороны государства.

- Федеральный закон "О благотворительной деятельности и благотворительных организациях" (1995) – регулирует вопросы, связанные с благотворительной деятельностью, включая взаимоотношения между коммерческими и некоммерческими организациями в рамках благотворительности.

- Налоговый кодекс Российской Федерации – содержит положения, касающиеся налогообложения пожертвований и благотворительной деятельности, что важно для взаимодействия бизнеса и некоммерческого сектора.

Эти нормативные акты направлены на создание правовой базы для деятельности НКО, что, в свою очередь, способствует более активному взаимодействию с бизнесом.

Ключевым вопросом взаимодействия бизнеса и НКО является налоговая политика. НКО имеют право на налоговые льготы, что создает стимулы для бизнеса к взаимодействию с ними. Например, организации могут получить налоговые вычеты на суммы, пожертвованные НКО, что делает данное сотрудничество более привлекательным.

Согласно НК РФ (ст. 265) возможно уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль организаций на стоимость безвозмездно переданного имущества СОНКО, включенным в соответствующий реестр. Такая налоговая преференция была введена в 2020 году и уже на протяжении последующих трех лет можно наблюдать рост сумм расходов на безвозмездно передаваемое

имущество СОНКО, учитываемых при расчете налоговой базы по налогу на прибыль организаций (рисунок 4).

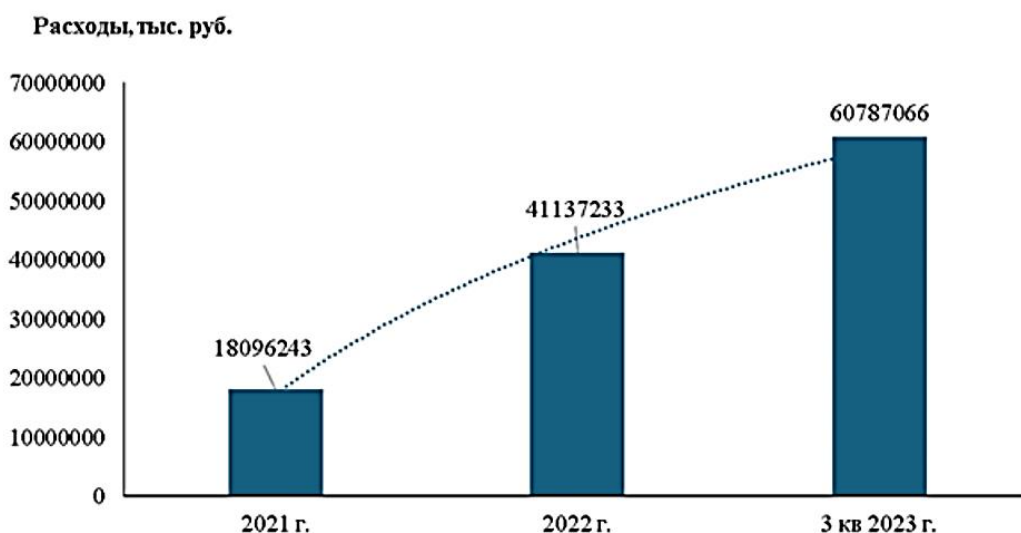


Рисунок 4 – Динамика роста расходов, уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль организаций в соответствии с ст. 265 НК РФ [2]

Также важно упомянуть, что бизнес может участвовать в благотворительных акциях, не облагаясь налогами. Компании могут снизить налог на прибыль, включив расходы на благотворительность в состав прочих расходов, но в пределах установленных законом лимитов (например, не превышающих 1% от доходов). Участие бизнеса в благотворительных акциях не только повышает социальную ответственность компаний, но и предоставляет им возможности для оптимизации налоговых обязательств. При грамотном подходе к оформлению благотворительных пожертвований компании могут не только поддерживать общественные инициативы, но и получить экономическую выгоду. Важно, чтобы деятельность была прозрачной и соответствовала нормативно-правовым требованиям. Таким образом, правильно организованное участие в благотворительности может стать важным элементом стратегии устойчивого развития бизнеса.

Интересным является предложение И.А. Морозовой и А.С. Дмитриева о формировании Фондов обеспечения [7]. Такие фонды должны быть созданы в

каждом регионе. Активными участниками представленной на рисунке модели финансового и имущественного обеспечения проектов СОНКО являются государство, бизнес, некоммерческие организации, граждане (рисунок 5).

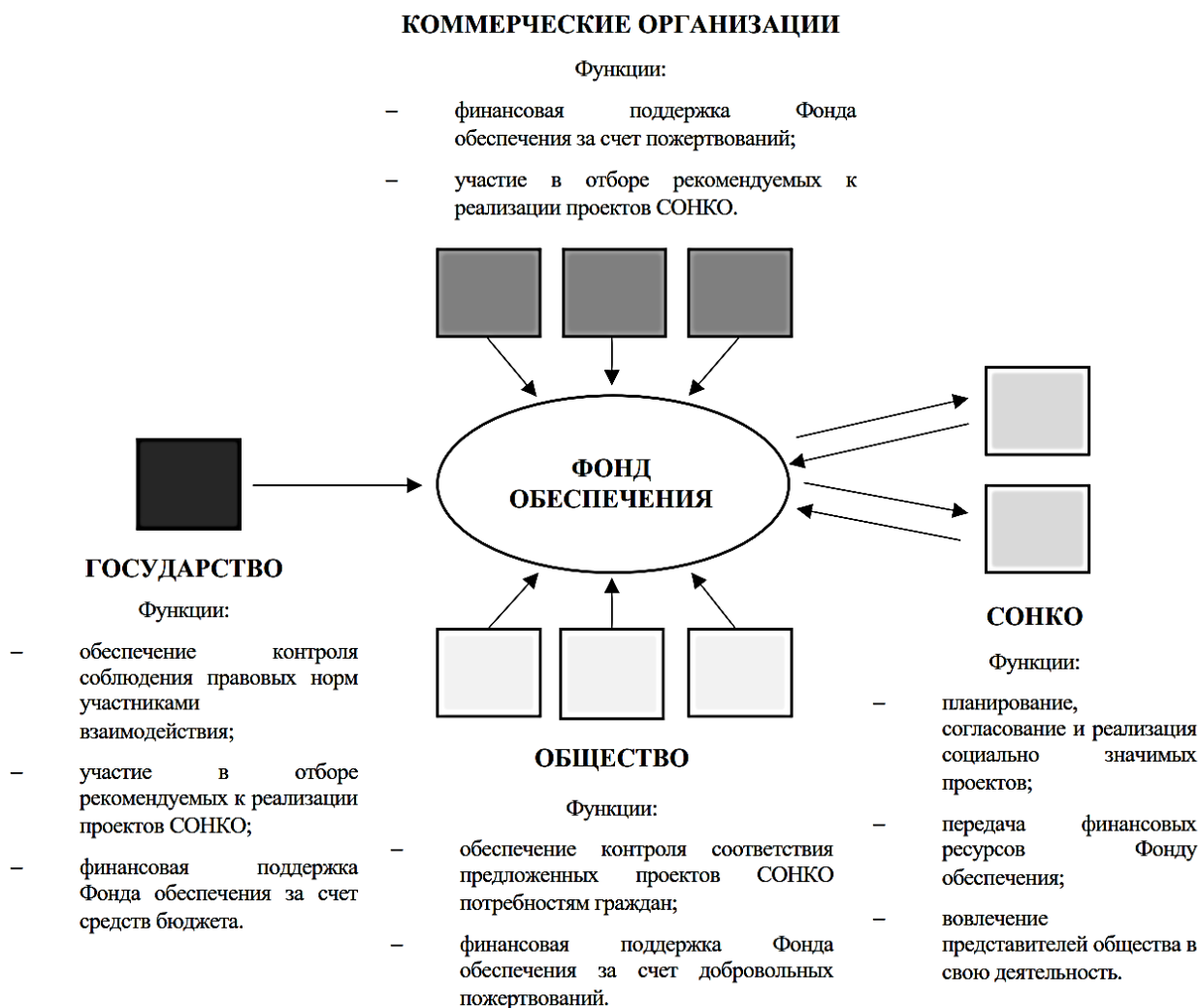


Рисунок 5 – Схема взаимодействия государства, бизнеса, некоммерческого сектора и общества [7]

Предложенная модель финансирования социально ориентированных некоммерческих организаций (СОНКО) обладает рядом существенных институциональных и фискальных преимуществ по сравнению с традиционной системой прямого бюджетного субсидирования [7]. Их можно сгруппировать по трем ключевым измерениям бюджетной эффективности, управленческой рациональности и социальной инклюзивности:

1) Фискальная оптимизация:

- снижение прямой бюджетной нагрузки за счет частичной делегации функции финансовой поддержки СОНКО на внебюджетные источники (в т.ч. корпоративные и частные пожертвования, средства фондов), что соответствует принципу субсидиарности в распределении общественных функций.

- повышение эффективности использования бюджетных средств за счет их концентрации на софинансировании проектов с подтвержденным социальным эффектом (например, по модели «плати за результат»), в отличие от текущей практики адресных трансфертов, часто не привязанных к измеримым показателям воздействия.

2) Институциональное совершенствование процесса принятия решений

- формирование многостороннего механизма экспертизы проектов: в отличие от централизованной модели, где решения принимаются исключительно органами исполнительной власти, новая схема предполагает участие широкого круга стейкхолдеров гражданского общества (через общественные советы), бизнес-структур (через отбор приоритетных направлений КСО) и самих НКО (через самооценку и представление доказательной базы эффективности). Это снижает риски информационной асимметрии и политического отбора.

- усиление контрольно-надзорной функции: вовлечение независимых аудиторов, обязательная публикация отчетности в стандартизированном формате и применение цифровых инструментов мониторинга позволяют обеспечить комплексное соблюдение законодательства РФ (в т.ч. требований ФЗ №7-ФЗ, ФЗ №135-ФЗ и законодательства о противодействии «недружественной» деятельности НКО).

3) Социальный и организационный эффект

- стимулирование гражданской активности: включение волонтерских ресурсов и расширение возможностей для горизонтального взаимодействия («гражданин–НКО–бизнес–власть») способствует укреплению социального капитала и повышению автономности локальных сообществ.

- повышение устойчивости СОНКО: включение организаций в реестр Фонда обеспечения обеспечивает предсказуемость финансирования и снижает волатильность операционной деятельности, хотя и сопряжено с определенной утратой финансовой самостоятельности, что требует балансировки через гибкие условия участия.

- формирование доказательной политики в социальной сфере: применение статистических и аналитических инструментов (например, методов многофакторного регрессионного анализа, карт плотности спроса, опросов удовлетворенности) позволяет объективно выявлять наиболее востребованные социальные услуги и перераспределять ресурсы в соответствии с реальными потребностями населения.

Данная модель, таким образом, трансформирует роль государства □ от прямого финансового донора к координатору, гаранту качества и провайдеру институциональной среды, что соответствует современным концепциям смешанного управления общественными благами.

Одной из ключевых аналитических и управленческих проблем в сфере взаимодействия бизнеса и некоммерческого сектора остается оценка эффективности использования внебюджетных средств, направляемых коммерческими организациями на реализацию уставных целей НКО. Данная проблема приобретает стратегическое значение в контексте формирования устойчивых партнерств: для обеспечения долгосрочной вовлеченности бизнеса, действующего в условиях ограниченных ресурсов и растущих требований к прозрачности КСО, необходима достоверная и сопоставимая оценка социального возврата на инвестиции.

Однако измерение эффективности деятельности НКО сопряжено с принципиальными методологическими трудностями. Во-первых, значительная часть социальных результатов носит ненаблюдаемый, латентный или долгосрочный характер (например, рост гражданской ответственности, снижение социальной напряжённости, укрепление доверия в сообществе), что делает их редукцию к количественным метрикам эпистемологически проблематичной. Во-

вторых, отсутствует универсальный набор индикаторов, применимый ко всем типам социально ориентированных проектов: эффективность программы профилактики посттравматических стрессовых расстройств у ветеранов, например, требует иных критериев (клинические шкалы, повторная трудовая адаптация), чем проект по развитию сельского туризма (прирост ВРП на душу, количество созданных рабочих мест, индекс местного удовлетворения). В-третьих, доминирование output-ориентированных подходов (например, количество проведенных мероприятий) при недостаточном внимании к outcome- и impact-уровням (изменения в поведении, статусе, возможностях целевой группы) ведет к искажению оценки реального вклада НКО.

В работе М.А. Кривули и соавторов [5] предлагается система показателей, характеризующих эффективность деятельности НКО (таблица 1).

Таблица 1 – Система показателей, характеризующих эффективность деятельности НКО

Показатель	Формула расчета
Коэффициент эффективности участия в конкурсах (равен отношению количества выигранных заявок к общему количеству поданных заявок)	$K_{\text{конкурс}} = (З_{\text{в}} / З_{\text{п}}) \cdot 100 \%,$ где $З_{\text{в}}$ – количество заявок выигранных $З_{\text{п}}$ – количество заявок поданных
Коэффициент вовлеченных для решения социально значимых проектов добровольцев (волонтеров)	$K_{\text{д/(в)}} = (Д/Ч) \cdot 100 \%,$ где $Д$ – количество вовлеченных добровольцев (волонтеров); $Ч$ – общее количество потенциальных добровольцев (волонтеров) (население региона от 14 до 75 лет)
Коэффициент эффекта синергетики:	$K_{\text{синерг}} = (СП / K_{\text{НКО}}) \cdot 100 \%,$ где СП – количество совместных проектов с другими НКО; $K_{\text{НКО}}$ – общее количество НКО на территории региона (субъекта).

В качестве примера частного показателя авторами предлагается использовать, например, коэффициент социализации, который рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{соц}} = \left(\text{Ч}_{\text{кр}} / \text{Ч}_{\text{ОВЗ}} \right) \cdot 100 \%,$$

где $\text{Ч}_{\text{кр}}$ – количество детей с ОВЗ и инвалидов, которые привлечены к участию в проекте; $\text{Ч}_{\text{ОВЗ}}$ – общее количество детей с ОВЗ и инвалидов на территории субъекта.

Аналогичным образом, могут быть рассчитаны показатели и по другим категориям лиц.

По мнению А.В. Кузьмина и С.В. Егеревы [6] оценка эффективности взаимодействия бизнеса и НКО может проводиться по следующим критериям:

- наличие совместных проектов бизнеса и НКО;
- уровень вовлеченности в диалог бизнеса и НКО;
- удельный вес выделяемых средств для реализации социальных программ через НКО от общего объема средств, направленных на социальные цели бизнесом;
- уровень выполнения взаимных обязательств и достижения общих целей при реализации совместных социальных проектов.

В этих условиях перспективным направлением методологического развития выступает переход к гибридным моделям оценки, сочетающим количественные (например, QALY - качество-скорректированные годы жизни, индексы социальной мобильности) и качественные методы (глубинные интервью, case studies, теория изменений - Theory of Change). Такой подход позволяет сохранить строгость измерения там, где это возможно, и признать принципиальную несводимость некоторых социальных эффектов к монетарным или метрическим эквивалентам - без ущерба для обоснованности управленческих решений.

Взаимодействие между бизнесом и НКО представляет собой многоаспектный процесс, который требует глубокого понимания теоретических основ и нормативно-правового регулирования. Устойчивое партнерство может способствовать не только благосостоянию конкретных организаций, но и социально-экономическому развитию общества в целом. Для оптимизации такого взаимодействия необходимо дальнейшее совершенствование

законодательства и развитие механизмов поддержки НКО на уровне государства и бизнеса.

Интеграция интересов НКО и бизнеса может стать основой для формирования гармоничного развития общества, где сочетаются экономические и социальные цели. Важно, чтобы обе стороны осознавали важность их партнерства и работали над созданием совместных инициатив, способствующих общему благу.

Исследование проведено в рамках проекта «Государство и НКО: расширение партнерства в развитии сельских территорий 2.0» при поддержке Благотворительного фонда Владимира Потанина (грантовый конкурс для преподавателей 2023/2024).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Березин И.С. Тезисы выступления на конференции ГУ – ВШЭ с докладом о результатах исследования некоммерческих организаций (НКО) РФ [Электронный ресурс]. – URL: <http://mognovse.ru/bvk-tezisi-vistupleniya-na-konferencii-gu-vshe-s-dokladom-o-re.html>
2. Гарибов А.Г. Налоговое стимулирование вложений в НКО в условиях мобилизационной экономики // Налоги и налогообложение. – 2024. - № 3. – С. 12-23.
3. Грищенко А.В, Грищенко Ю.И. О необходимости налогового регулирования коммерческой деятельности некоммерческих организаций // Финансовый менеджмент. – 2023. - №3 – С. 87-98.
4. Кельмаева А.С., Лунева Е.В. Финансирование НКО в России [Электронный ресурс]. – URL: <http://izron.ru/articles/razvitie-ekonomiki-i-menedzhmentav-sovremennom-mire-sbornik-nauchnykh-trudov-po-itogam-mezhdunarodn/sektsiya20-finansy-i-nalogovaya-politika/finansirovanie-nko-v-rossii>
5. Кривуля М.А., Лунегова А.А., Болотин А.В., Бердникова В.А.. Эффективность взаимодействия бизнеса и некоммерческих организаций //

Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2020. - № 2. – С. 249-259.

6. Кузьмин А.В., Егерев С.В. Оценка эффективности взаимодействия бизнеса, государства и некоммерческого сектора в системе межсекторного социального партнерства // Российское предпринимательство. – 2009. - № 5-1. – С. 18-24.

7. Морозова И.А., Дмитриев А.С. О формировании четырехсторонней модели обеспечения функционирования социально ориентированных некоммерческих организаций // Теоретическая экономика. – 2023. - № 5. – С. 89-97.