

5. Благотворительный маркетинг (cause related marketing) – технология сочетания интересов и бизнеса в решении проблем местного развития [Электронный ресурс]: Режим доступа: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aiv/2011_3/LEPESHKINA.htm
6. Социальная ответственность бизнеса: мировой опыт и российские реалии: THE BULL ETIN OF THE RBCC. – 2008. – № 5. – С. 20–23.
7. The Cause Marketing Forum [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.causemarketingforum.com>
8. Рубан В.В. Развитие социально-ответственного маркетинга / В.В. Рубан // Инновационная экономика. – 2012. – №6. – С.187–190
9. Участие компании “Рудь” в благотворительных проектах [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://zhitomir.ukrgold.net>
10. Ахмедов Н.А. Маркетинг социально значимой проблемы («Cause Related Marketing») как новое направление в повышении лояльности по отношению к компании и ее торговым маркам / Н.А. Ахмедов, И. П. Широценская // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 1. – С. 3–10.

УДК 330.526.39:061.23

ВЕНЧУРНАЯ ФИЛАНТРОПИЯ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

А. А. Занина. Е. П. Канивец

Резюме. В исследовании рассмотрено относительно новое направление в благотворительности – венчурная филантропия, концепция которой связана с содействием институционального развития грантополучателей, инновационным партнерством «наука – предприниматели – общество – государство». Для успешной реализации данной концепции в украинском обществе необходима подготовка профессиональных специалистов, проведение соответствующих исследований, обмен международным опытом, а также поддержка государственных и местных органов власти.

Ключевые слова: благотворительность, филантропия, венчур, венчурное предпринимательство, венчурная филантропия, инвестиции.

На сегодняшний день в мире все большее внимание уделяется благотворительности, развивается корпоративная филантропия, растет бизнес-этика. Привлекая внимание общественности, благотворительность несет не только социальный, но и экономический эффект, в первую очередь, связанный с расширением круга потребителей, партнеров, а также инвесторов. Положительно влияя на имидж компаний-участников, социализация большинства экономических процессов становится не просто данью моде, а необходимостью современных компаний. Но поскольку социальная сфера сложна и требует профессиональной работы не в меньшей степени, чем производство или торговля, остаются открытыми многие вопросы, в первую очередь, связанные с организацией соответствующей деятельности, а также мониторингом эффективности пожертвований, их социальным эффектом.

Традиционно понятие «благотворительность» апеллирует к душевным порывам людей, достигших успеха в жизни, и к их моральной ответственности перед обществом. Идея венчурной филантропии появилась при попытке подойти к некоммерческому сектору, как к бизнесу, привнеся в него предпринимательский опыт. Впервые этот термин был озвучен в 1997 г. в статье журнала Harvard Business Review «Благотворительный капитал, или чему благотворительные фонды могут поучиться у венчурного капитала?». Определяя уже существующее направление благотворительности как венчурную филантропию, авторы статьи проводят некоторые параллели между деятельностью венчурных капиталистов и венчурных филантропов. Они отмечают, что и те и другие фокусируют свои усилия на определенных типах бизнеса или областях социальной сферы и служат катализатором их развития, а также, применяя имеющийся финансовый и человеческий капитал, используют для институционального строительства и становления новых программ лучшие наработки и

инновации. И то и другое позволяет выйти некоммерческим организациям на новый уровень [1].

Неудивительно, что эта идея сразу же была подхвачена в среде венчурных капиталистов и хай-тек предпринимателей Силиконовой долины и стала использоваться, в том числе, и крупными фондами. Смысл ее заключается в использовании избирательного долгосрочного финансирования и активной консультативной поддержки целями:

- во-первых, помочь некоммерческой организации, продвигающей инновационные идеи в социальной сфере, реализовать ее идеи;

- во-вторых, помочь этой организации работать профессионально и стать устойчивой.

Таким образом, не просто реализуются отдельные проекты, имеющие краткосрочный эффект, а создаются эффективно работающие социальные институты, приносящие пользу обществу в долгосрочной перспективе и мультиплицирующие социальный эффект благодаря более профессиональному подходу в работе с донорами [2].

В 2005 году на базе Центра Сколла по социальному предпринимательству при Оксфордском университете была создана Европейская ассоциация венчурной филантропии, которая насчитывает 70 участников практически из каждой страны Европы. Данная ассоциация формулирует основные характеристики венчурной филантропии следующим образом:

- высокая вовлеченность: при использовании венчурных подходов доноры устанавливают тесные связи с социальными предпринимателями и организациями, которые они поддерживают, и внедряют инновационные модели социальных изменений. Некоторые из них входят в состав наблюдательных советов этих организаций, и все они приобщаются к планированию стратегии и операционной деятельности организации более активно, чем традиционные доноры неприбыльных организаций;

- специально подобранное финансирование: как и в случае венчурного капитала, доноры венчурной филантропии используют инвестиционный подход для определения наиболее подходящего финансирования для каждой отдельной организации. В зависимости от миссии донора, а также миссии организации, которую он решил поддержать, донор может выбрать инструмент из широкого спектра инвестиционных подходов. Некоторые доноры венчурной филантропии предлагают гранты (безвозвратную целевую помощь) и достигают социального эффекта как результат инвестиции, а другие предоставляют займы, промежуточное финансирование или финансирование инструментами квазикапитализации (таким образом, достигается финансовая рентабельность вместе с социальным эффектом);

- долгосрочная поддержка: венчурная филантропия предусматривает значительную и стабильную финансовую поддержку для ограниченного количества организаций. Такая поддержка обычно рассчитывается на период от трех до пяти лет, предвидя продуманную стратегию достижения организацией финансовой стабильности после окончания инвестиций;

- нефинансовая поддержка: в дополнение к финансовым инвестициям, венчурные партнеры предоставляют дополнительные услуги, которые включают индивидуальное консультирование (коучинг) по вопросам управления организацией, стратегического планирования, маркетинга и коммуникаций, работы с персоналом, а также доступ к сети других доноров и партнеров.

- усиление организационной способности: доноры венчурной филантропии ориентированы на усиление организационной способности и длительной

жизнеспособности организации и развитие ее программной деятельности, а не только на поддержку отдельных одноразовых проектов или программ. Такие доноры признают важность финансирования основных административных расходов для достижения этими организациями большего социального эффекта;

– оценка эффективности: есть возможность измерить инвестиции венчурной филантропии с акцентом на бизнес-планирование, достижение измерительных результатов и отдельных этапов, и на высокий уровень финансовой отчетности и компетентного управления организацией [3].

Как и социальное инвестирование, венчурная филантропия направлена не на решение текущих социальных проблем и финансирование социальных проектов, даже если оно осуществляется на постоянной основе, а на укрепление финансовой устойчивости и организационное развитие грантополучателя, укрепление социальной инфраструктуры, создание саморазвивающихся, дублирующих механизмов решения социальных проблем. Так же как и социальное инвестирование, она ориентирована не на достижение количественного результата, а на качественные изменения в социальной сфере, при этом особое внимание уделяется связи между социальными программами и основной деятельностью компании и максимальному использованию ресурсов для извлечения бизнес-выгоды из взаимодействия. Однако венчурная филантропия в отличие от венчурного инвестиционного бизнеса не считает допустимой практику, когда подавляющее большинство поддержанных проектов оказываются неуспешными, т.к. успех социальных проектов отражается на тех социальных категориях, решение проблем которых было изначальной целью проекта.

Положительным и вместе с тем отличительным венчурной филантропии является то, что она трансформирует отношения донор-реципиент в равноправные партнерские отношения. Так, связь компании и грантополучателя принимает формы тесного взаимодействия в процессе принятия решений, выработке общего видения, целей и взаимовыгодных результатов, разработке и корректировке программной деятельности, процедур взаимоприемлемого контроля. В результате такого сотрудничества донор активно вовлечен в процесс социальных изменений, вкладывает не только материальные ресурсы, но также профессиональные знания и связи [4].

Сторонники данного направления выдвигают ряд преимуществ венчурной филантропии среди альтернативных форм благотворительности, а именно:

– венчурная филантропия может усилить эффект в определенных областях, благодаря сфокусированному воздействию. Венчурные капиталисты обычно концентрируют свои инвестиции на определенных типах бизнеса. Таким же образом венчурные филантропы определяют свой фокус в одной или нескольких областях социальной сферы, соответствующих их интересам или тех, где они лучше могут применить свой опыт;

– венчурная филантропия может служить катализатором для новых некоммерческих организаций (start-ups). Молодым социальным организациям, как и бизнес-стартапам нужны не просто деньги: им нужен капитал роста, который позволил бы им выстроить структуру или запустить новые программы;

– венчурная филантропия может помочь социальным организациям лучше использовать успешные наработки и «выйти на масштаб». У растущих молодых компаний есть возможность привлечь «мезанин-финансирование», чтобы «подстегнуть» свой рост. Венчурные филантропы могут предоставить похожие инструменты для некоммерческих организаций, чтобы помочь им увеличить и диверсифицировать базу поддержки и перевести свою успешную деятельность на новый уровень [5].

Фонд Giving USA Foundation и Семейная школа филантропии Лилли при Университете Индианы (Lilly Family School of Philanthropy; The Indiana University) опубликовали 58-й отчет о состоянии дел в сфере американской филантропии (Giving USA: The Annual Report on Philanthropy 2013). По традиции, в документ вошла информация об источниках благотворительных ресурсов, их распределение по сферам деятельности, о мотивации доноров и общие тенденции. Основываясь на данных за 2012 год, исследователи сделали следующие выводы:

- по сравнению с 2011 годом, объем пожертвований, предоставляемых частными лицами, фондами и корпорациями, увеличился на 3,5 % – с 305,45 млрд. до 316, 23 млрд. долларов;

- фонды местных сообществ, а также частные и операционные фонды увеличили вклад в развитие общества на 9,1 %; общий объем благотворительных расходов составил 45,74 млрд. долларов;

- поддержка некоммерческих организаций по отчетам снизилась на 7 % – до 23,41 млрд.;

- сумма частных пожертвований увеличилась всего на 3,9 % и составила 228, 93 млрд. долларов;

- благотворительные расходы корпораций выросли примерно на 12,2 % и достигли 181,5 млрд. долларов, включая 131 млн. на ликвидацию последствий урагана «Сэнди»;

- объем помощи религиозным организациям немного снизился (на 0,2 % – до 101,54 млрд.), но данная сфера все равно осталась крупнейшим получателем поддержки. На втором месте после религии оказалось образование (41,33 млрд.), дальше пошли гуманитарные службы (40,4 млрд.), охрана здоровья (28,12 млрд.), благосостояние государства и общества (21,63 млрд.), и международная деятельность (19,11 млрд.). Пожертвования в пользу искусства/культуры (14,44 млрд.) и экологии (8,3 млрд.) заметно выросли – на 7,8 % и 6,8 % соответственно.

Председатель совета директоров ассоциации Giving Institute Дэвид Х. Кинг (David H. King) считает, что на филантропию 2012 существенно повлияла неопределенность относительно налоговых льгот: «Вполне возможно, что некоторые доноры «заготовили» на 2013 год определенные суммы, но прежде решили убедиться в том, что льготы все-таки сохранятся, а другие филантропы сразу отказались от своих намерений, потому что не были уверены в дальнейшем существовании налоговых отчислений». В целом, в 2012 году увеличение общей суммы пожертвований оказалось незначительной, но если вспомнить о том, что, начиная с 2008 года, и в течение трех лет показатель снижался, то можно порадоваться любому прогрессу. Однако до возвращения к лучшей исторической отметки 2007 года (344 млрд.) пока далеко [6].

В Украине пока данный вид филантропии бизнесом применяется очень редко, в основном венчурной филантропией занимаются благотворительные фонды и благотворительные организации (например, ДГБФ «Доброта»). Однако в украинском обществе развитие этого направления вызывает все больший интерес со стороны деловых кругов, создаются экспертные общественные организации, проводятся профильные семинары, и т.д. В последние годы в Украине появились благотворительные фонды, учредителями которых выступают известные в Украине люди, например Фонд Виктора Пинчука, Фонд Рината Ахметова «Развитие Украины», Фонд «Украина 3000», основанный Катериной Ющенко и др. Однако, дальнейшее развитие венчурной филантропии нуждается в подготовке профессиональных специалистов, проведение фундаментальных и прикладных исследований, обмен международным опытом [7].

Для достижения высоких результатов по стимулированию отечественной благотворительности большое значение имеет характер взаимодействия государства с субъектами благотворительности. На основании проведенного исследования Института Экономики Города, можно представить следующие модели государственной политики стимулирования благотворительной деятельности:

1. Добровольно-принудительная благотворительность – выбор направлений благотворительных программ осуществляется «сверху» органами государственной власти, а так называемая «социальная нагрузка» для представителей бизнеса является условием преодоления административных барьеров.

2. Партийная благотворительность – финансирование благотворительных программ, акций в рамках избирательных кампаний политических партий. Характерна «сезонная» активизация благотворительной деятельности – во время выборов, что сопровождается заказным информационным освещением в средствах массовой информации. Основным их недостатком применения является отсутствие общественной инициативы и противоречие этическим нормам правового государства.

3. Социальное партнерство на основе взаимовыгодного сотрудничества. Именно в объединении ресурсов и профессиональной экспертизы каждого сектора видится оптимальная модель решения социальных задач.

Согласно данным исследования «Состояние развития организационного потенциала гражданского общества в регионах Украины», проведенного Центром Филантропии в 2008 году, в украинском обществе существуют элементы всех перечисленных практик государственного влияния на благотворительную деятельность. В то же время респондентами высоко оцениваются опыт социального партнерства на основе взаимовыгодного сотрудничества с органами государственной власти при организации проведения благотворительной деятельности. Именно эта практика стимулирования благотворительности является самой эффективной [8].

Итак, венчурная филантропия – вид благотворительности, которая использует в своей деятельности стратегии управления бизнесом (венчурного предпринимательства). Концепция венчурной филантропии подразумевает не просто жертвование средств, но через партнерское взаимодействие способствует организационному (институциональному) развитию грантополучателей. Основанная идея – творческий, инновационный подход к решению социальных проблем. А также венчурная филантропия – вид поддержки, при которой донор может вкладывать не только деньги, но и время, интеллектуальные и другие ресурсы в долгосрочные партнерские отношения с социальным проектом.

Стратегия государственной политики стимулирования благотворительной деятельности в Украине должна основываться на модели социального партнерства, так как она ориентирована на создание в обществе общего благоприятного поля ведения благотворительной деятельности. А именно, устранение чрезмерной бюрократизации регулирования и подотчетности субъектов благотворительной деятельности, преодоления в общественные негативных стереотипов и недоверия к субъектам благотворительной деятельности. Особое значение имеют меры, направленные на повышение профессионального уровня и культуры ведения благотворительной деятельности в Украине, а именно, обеспечение кадровым потенциалом и проведения профессиональных исследований. Внедрение новейшие формы проведения благотворительной деятельности и их законодательное урегулирование.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Самородов В. Венчурная филантропия: прямые инвестиции в благотворительность // Деньги и благотворительность. – 2007. – № 3. – С. 64

2. Свтушок С. Основні форми добродійності в контексті розвитку соціального підприємництва // Ефективність державного управління. – 2010. – №25. – С. 310
3. За матеріалами САФ Росія Венчурна філантропія [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ufb.org.ua/sekto-r-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/trendi/trend-1.htm>
4. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С.17–34.
5. САФ Россия Венчурная филантропия: прямые инвестиции в благотворительность [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.cafrussia.ru/files/blocks/VP_booklet.pdf
6. Благодійність у США: підсумки 2012 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ufb.org.ua/sekto-r-blagodijnosti/filantropija-u-sviti/doslidzhennja-globalnoi-filantropii.htm?id=2985>
7. Черных Е.В. Филантропы Украины - развитие благотворительности в Украине [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uadeti.com/smi/605-2012-08-25-12-02-02>
8. Бакальчук В. Механізми державного стимулювання благодійної діяльності у сфері культури [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/june2009/5.htm>

УДК 330.368.143.1-027.581

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ДОХОДОВ КАК СПОСОБ БОРЬБЫ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ

А. С. Захарова, А. Н. Химченко

Резюме. В данном исследовании проведён статистический анализ теневой экономики в Украине; рассмотрена классификация теневой экономики. Предложен возможный механизм борьбы с теневой экономикой и легализацией теневых доходов.

Ключевые слова: коррупция, легализация доходов, теневая экономика, государство.

Актуальность темы исследования. Интерес к теневой экономике обусловлен, прежде всего, тем влиянием, которое она оказывает на большинство экономических процессов – формирование и распределение доходов, торговлю, инвестирование и экономический рост в целом. Влияние теневых отношений в Украине настолько велико, что представляет угрозу для экономической безопасности и суверенитета государства в целом. Поэтому необходимость анализа легализации доходов как способа борьбы с теневой экономикой является весьма актуальным.

Исследованием данной проблемы занимались такие экономисты как: Базилевич В., Варналий З., Мандибур В., Неустроева Н., Токар В., Фролов Д., Харазишвили Ю., Яковлев А. и др.

Целью исследования является анализ легализации доходов как одного из способов борьбы с теневой экономикой.

Изложение основного материала. За последние 15 лет сфера теневых отношений в Украине заметно расширилась. Теневая экономика – это не отдельное явление, а результат системного кризиса экономики. При переходе от социалистических форм организации экономики к рыночным формам, произошла реструктуризация теневого сектора экономики, его масштабное развитие. Теневая экономика в Украине имеет существенное распространение во всех сферах экономической деятельности.

Уровень теневой экономики в Украине по методу «затраты населения – розничный товарооборот» в 2013 г. составил 45% ВВП. То есть превышает критический уровень, который, по оценкам западных экспертов составляет 30-35% ВВП [3].

Масштабы и особенности теневой экономики в различных странах и регионах мира тесно связаны с национальными хозяйственными моделями и степенью зрелости рыночных отношений. Так, в 2012 г. в развитых странах теневая экономика составляет, по разным оценкам, 12 – 16% ВВП, в развивающихся – 40 – 50% ВВП, в странах с