

**Молдокеева Женишкуль Фридоновна**  
ОИӨК «Кыргызстан Эл аралык университети»  
**Молдокеева Женишкул Фридоновна**  
УНПК «Международный университет Кыргызстана»  
**Moldokeeva Jenishkul Fridonovna**  
ERPC “International University of Kyrgyzstan”

**Балабасова Жадыра Алмазбековна**  
ОИӨК “Кыргызстан эл аралык университети”  
**Балабасова Жадыра Алмазбековна**  
УНПК «Международный университет Кыргызстана»  
**Balabasova Zhadyra Almazbekovna**  
ERPC “International University of Kyrgyzstan”  
”

## **БЕЙӨКМӨТ УЮМДАРДЫН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮНДӨГҮ ФАНДРАЙЗИНГ ӨЗҮНЧӨ БАШКАРУУ ТАРМАГЫ**

### **ФАНДРАЙЗИНГ КАК ОТДЕЛЬНАЯ ОБЛАСТЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НКО**

#### **FUNDRAISING AS A SEPARATE AREA OF MANAGEMENT IN THE ACTIVITIES OF NON-PROFIT ORGANIZATIONS.**

---

***Аннотациясы:** Фандрайзинг заманбап дүйнөдө бейөкмөт уюмдардын (БӨУ) ишинин олуттуу жана маанилүү компоненти болуп саналат. Бул иштин алканында, фандрайзингди бейөкмөт уюмдардын өз алдынча башкаруу чөйрөсү катары изилдеп жана ошондой эле уюмдун өнүгүүсүнө жана туруктуулугуна фандрайзингдин тийгизген таасирин баса белгилейт. Фандрайзингдин негизги аспектилери талдап, автор каржылык ресурстарды тартуу үчүн бейөкмөт уюмдар тарабынан ийгиликтүү колдонулган стратегияларын, инструменттерин жана ыкмаларын карап чыккан. Өзгөчө көңүл каражат тартууда башкаруу маселелерине, анын ичинде пландаштыруу, тобокелдиктерди баалоо жана өнөктүктүн натыйжалуулугун баалоого бурулган.*

*Ошондой эле БӨУлар каражат чогултуу процессинде туш болгон көйгөйлөр, мисалы, ресурстар үчүн атаандаштык, мыйзамдардагы өзгөртүүлөр жана донорлордун күтүүлөрү талкууланат. Белгилей кетчү нерсе, ийгиликтүү фандрайзинг каражат чогултуу менен эле чектелбестен, донорлор менен болгон мамилени чыңдоого жана уюмдун коомчулук тарабынан таанылышына салым кошот.*

*Бул публикация БЭУлардын финансылык туруктуулугу үчүн каражат чогултуунун маанилүүлүгүн гана эмес, ошондой эле фандрайзингдин ролун алардын миссиясына жана максаттарына жетүүдөгү баса белгилейт. Материал бейөкмөт уюмдардын лидерлерине жана фандрайзинг боюнча адистерге пайдалуу боло турган баалуу практикалык кеңештерди камтыйт. Макала коммерциялык эмес секторду өнүктүрүүгө жана алардын социалдык программаларды/долбоорлорду ишке ашыруу үчүн ресурстарды натыйжалуу тартуу мүмкүнчүлүгүнө кызыккан ар бир адам үчүн пайдалуу булак катары кызмат кылат.*

***Негизги сөздөр:** каражат чогултуу, коммерциялык эмес уюмдар, КЭУларды каржылоо, каражат чогултуу, КЭУларды өнүктүрүү, каражат чогултуу, стратегия.*

**Аннотация:** Фандрайзинг, или сбор средств, является значимой и важной составляющей деятельности некоммерческих организаций (НКО) в современном мире. Эта публикация исследует фандрайзинг как самостоятельную область менеджмента, подчеркивая его роль и влияние на развитие и устойчивость НКО. Анализируя основные аспекты фандрайзинга, автор рассматривает стратегии сбора средств, инструменты и методики, которые успешно используются НКО для привлечения финансовых ресурсов. Особое внимание уделяется вопросам управления фандрайзингом, включая планирование, оценку рисков, и оценку эффективности кампаний.

Также обсуждаются вызовы, с которыми сталкиваются НКО в процессе фандрайзинга, такие как конкуренция за ресурсы, изменения в законодательстве и ожидания доноров. Важно отметить, что успешный фандрайзинг не ограничивается лишь сбором средств, но также способствует укреплению отношений с донорами и общественным признанию организации.

Данная работа подчеркивает не только важность фандрайзинга для финансовой устойчивости НКО, но и его роль в достижении их миссии и целей. Оно предоставляет ценные практические рекомендации, которые могут быть полезными для руководителей НКО и специалистов в области фандрайзинга. Эта публикация служит полезным ресурсом для всех, кто интересуется развитием некоммерческого сектора и его способностью эффективно привлекать ресурсы для реализации социальных программ/проектов.

**Ключевые слова:** фандрайзинг, некоммерческие организации, финансирование НКО, привлечение ресурсов, развитие НКО, сбор средств, стратегия.

**Abstract:** Fundraising, or the collection of funds, is a significant and vital component of the activities of non-profit organizations (NPOs) in the modern world. This publication explores fundraising as an independent management field, emphasizing its role and impact on the development and sustainability of NPOs. By analyzing the key aspects of fundraising, the author examines fundraising strategies, tools, and methodologies that NPOs successfully employ to attract financial resources. Special attention is given to fundraising management issues, including planning, risk assessment, and campaign effectiveness evaluation.

The challenges faced by NPOs in the fundraising process are also discussed, such as competition for resources, changes in legislation, and donor expectations. It is important to note that successful fundraising not only involves the collection of funds but also contributes to strengthening relationships with donors and the public recognition of the organization.

This work underscores not only the importance of fundraising for the financial sustainability of NPOs but also its role in achieving their mission and goals. It provides valuable practical recommendations that can be useful for NPO leaders and fundraising professionals. This publication serves as a useful resource for anyone interested in the development of the non-profit sector and its ability to effectively attract resources for the implementation of social programs/projects.

**Keywords:** fundraising, non-profit organizations, NPO financing, resource mobilization, NPO development, fundraising, strategy.

---

В настоящее время проблема развития НКО находится не только в центре общественного интереса, но и начинает привлекать внимание специалистов. Однако пока недостаточно исследований, направленных на определение их социальной эффективности и финансовой устойчивости.

Существование НКО-сектора в любом государстве невозможно без наличия легальных возможностей для финансирования деятельности НКО.

**Источники финансирования НКО делятся на три группы:**

1. Собственные доходы НКО: членские взносы, доходы от экономической деятельности (в том числе, доходы от предпринимательской деятельности и доходы от ценных бумаг и вложенного капитала);
2. Доходы, получаемые от государства;

### 3. Пожертвования и гранты физических и юридических лиц.<sup>8</sup>

В современном мире некоммерческие организации (НКО) все чаще ощущают необходимость обеспечения финансовой стабильности и устойчивости своей деятельности. Однако, существует множество вызовов, с которыми они сталкиваются в этом процессе. В таких условиях фандрайзинг (сбор средств) становится неотъемлемой частью их стратегии, позволяя привлекать дополнительные ресурсы из различных источников, таких как частные лица, бизнес-структуры, грантовые программы и государственные организации.

Исследователь фандрайзинга Дин Скулер (Булдер, штат Колорадо) рассматривает его с философской позиции витализма, в соответствии с которой существование феноменов не сводится к чистой механике, но имеет определенную цель, связанную с самореализацией. Действительно, фандрайзинг не может быть целью сам по себе – он лишь средство. Его значение и суть проистекают из задач, для решения которых он и нужен: забота, помощь, утешение, воспитание, сопровождение, ободрение, обучение, творчество, профилактика, продвижение благих дел, сохранение ценностей и так далее. Фандрайзинг основывается на ценностях, они и должны направлять процесс. Фандрайзингом не следует заниматься только ради сбора денег – он должен служить высокой цели.<sup>9</sup>

**Фандрайзинг (фэндрайзинг, fundraising)** — процесс привлечения внешних, сторонних для компании ресурсов, необходимых для реализации какой-либо задачи, выполнения проекта или с целью деятельности в целом.

Термин фандрайзинг происходит от английских слов (fund – средства, финансирование, raise – нахождение, сбор). Понятие фандрайзинга происходит из США, где он употребляется в секторе негосударственных некоммерческих организаций.<sup>10</sup>

Распространение фандрайзинга обусловлено тем, что социально ориентированные некоммерческие организации сталкиваются с проблемами материального обеспечения своей деятельности. Термин «фандрайзинг» был заимствован из практики социальной работы в США, где поиск дополнительных источников финансирования является важнейшим направлением деятельности некоммерческих и социальных организаций, и с 1960-х гг. фандрайзинг стал самостоятельным видом профессиональной управленческой деятельности.<sup>11</sup>

Рассматривая фандрайзинг в широком контексте, можно определить его как метод поиска необходимых ресурсов для достижения определенных целей.

Фандрайзинг играет важную роль в жизни некоммерческих организаций, позволяя им продолжать свою миссию и работу на благо развития общества. Однако, успешная реализация фандрайзинговых усилий требует глубокого понимания принципов и стратегий этого процесса.

**Разнообразие источников финансирования.** Одним из главных преимуществ фандрайзинга является возможность обращения к разнообразным источникам финансирования. Некоммерческие организации могут привлекать средства от частных лиц, бизнес-корпораций, фондов, государственных программ, а также через проведение мероприятий и кампаний. Это разнообразие дает НКО долгосрочную финансовую устойчивость и снижает риски зависимости от одного источника.

**Прозрачность и доверие.** Основой успешного фандрайзинга является прозрачность и доверие. Доноры и партнеры хотят знать, как будут использованы их средства, и убедиться в эффективности работы организации. Публичная отчетность, регулярное информирование и учет влияния проектов помогают создать доверительные отношения с финансирующими сторонами.

<sup>8</sup> Волкотрубова А.В., Токтобекова Н.Ж. «Финансово-экономическая устойчивость кыргызских некоммерческих организаций», «Вестник МУК», № 4 (48) 2022, стр 192

<sup>9</sup> Темпел Ю., Сейлер Т., Берлингейм Д. «Энциклопедия фандрайзинга» - БФ «Нужна помощь» 2016

<sup>10</sup> «Фандрайзинг» URL: [https://www.marketch.ru/marketing\\_dictionary/marketing\\_terms\\_f/fundraising/](https://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_f/fundraising/)

<sup>11</sup> Власова А. А., Зарубина Ю. Н. «Технологии фандрайзинга в социальной работе», Учебно-методическое пособие. – Ярославль, ЯрГУ, 2018

**Стратегическое планирование.** Фандрайзинг требует долгосрочного стратегического планирования. Организации должны определить свои цели и приоритеты, разработать план фандрайзинга и бюджет. Эффективная стратегия должна учитывать потребности и интересы целевой аудитории, а также устанавливать четкие индикаторы успеха.

**Развитие отношений с донорами/партнерами.** Создание и укрепление отношений с донорами/партнерами является ключевой задачей фандрайзинга. Организации должны уделять внимание не только привлечению новых доноров, но и удержанию существующих. Это включает в себя персонализированный подход, освещение результатов деятельности, благодарственные письма, исследование и учет пожеланий доноров/партнеров.

**Инновации и адаптация.** Мир меняется, и с ним меняются и подходы к фандрайзингу. Организации должны быть готовыми к инновациям и адаптации к новым технологиям и трендам в сфере сбора средств. Онлайн-платформы, социальные сети и криптовалюты предоставляют новые возможности для фандрайзинга.

**Обучение и профессиональное развитие.** Специалист по фандрайзингу (фандрайзер) — это профессия, требующая специальных знаний и навыков. Организации и их сотрудники должны инвестировать в обучение и профессиональное развитие, чтобы быть успешными в этой области. Существует множество курсов и ресурсов, которые могут помочь улучшить навыки фандрайзера.

Эффективная стратегия сбора средств не только обеспечивает финансовую устойчивость НКО, но и помогает им успешно выполнять свою миссию и вносить вклад в социальное благополучие. Адаптация к изменяющимся условиям и постоянное совершенствование стратегии фандрайзинга являются неотъемлемой частью этого процесса. Это процесс, который требует постоянного развития, адаптации и инноваций, чтобы оставаться успешным и долгосрочно воздействовать на социальное благополучие.

Фандрайзинг — это ключевой элемент успешного управления некоммерческими организациями (НКО). Эффективные инструменты и методы, такие как корпоративное партнерство, гранты, онлайн-фандрайзинг, играют важную роль в обеспечении финансовой устойчивости и поддержке программ и инициатив НКО. Однако следует помнить, что достижение успеха в фандрайзинге — это процесс, который требует систематического и профессионального подхода. На пути к финансовой устойчивости, не всегда можно ожидать мгновенных результатов. Однако с правильными инструментами и методами, а также постоянным стремлением к улучшению, НКО способны обеспечить себя необходимыми ресурсами для реализации своей миссии.

Особое внимание следует уделить тому, что каждая некоммерческая организация уникальна, и ее фандрайзинговая стратегия должна быть тщательно выстроена с учетом ее собственных целей и ценностей. Очень важно подчеркнуть, что нет универсального рецепта успеха в этой области, и каждая НКО уникальна. Фандрайзинговая стратегия каждой организации должна быть тщательно выстроена, учитывая ее собственные цели и ценности. Понимание своих целей и миссии служит основой для разработки фандрайзинговой стратегии, а также организациям важно провести анализ доступных ресурсов и выбрать наиболее подходящие средства и подходы. Разнообразие источников финансирования и инвестирование в профессиональное обучение сотрудников помогут укрепить финансовую устойчивость. Создание и поддержание связей с потенциальными донорами и партнерами, а также систематическое измерение и оценка результатов — это ключевые элементы успешного фандрайзинга. В конечном итоге, эти принципы помогут НКО обеспечить себя необходимыми ресурсами для реализации своей миссии и внесения положительных изменений в общество.

Проведенный анализ подтвердил, что с развитием технологий фандрайзинг приобретает новые возможности. Сегодня, онлайн-платформы, социальные сети и даже криптовалюты предоставляют невероятные перспективы для некоммерческих организаций (НКО) в области фандрайзинга.

Онлайн-платформы, такие как Kickstarter, Indiegogo и GoFundMe, обеспечивают НКО уникальную возможность создавать кампании и привлекать доноров со всего мира. Эти платформы также способствуют прозрачности и удобству для доноров, позволяя им отслеживать, как используются собранные средства.

Популярные социальные сети, широко используемые местными организациями в Кыргызстане, такие как Facebook, Twitter, Instagram и LinkedIn, предоставляют НКО широкий доступ к аудитории. С их помощью организации могут делиться информацией о своих проектах, привлекать доноров и мобилизовывать сторонников. Важно разработать стратегию контента и вовлечения, чтобы эффективно использовать социальные сети для фандрайзинга.

Интерес к криптовалютам, в сфере фандрайзинга также набирает рост. Некоторые НКО начали внедрять криптовалютные пожертвования, что открывает новые источники финансирования и привлекает людей, уверенных в потенциале криптовалют как средства поддержки благотворительных инициатив.

Использование онлайн-платформ, социальных сетей и криптовалют значительно расширяет возможности фандрайзинга для НКО. Эти инструменты позволяют организациям легче достигать своей аудитории, привлекать доноров и расширять свое воздействие. Важно при этом иметь четкую стратегию и поддерживать прозрачность в использовании средств, чтобы завоевать доверие доноров и сторонников.

С развитием технологий, фандрайзинг становится еще более сложным и важным аспектом деятельности некоммерческих организаций (НКО). Эти технологические изменения расширяют спектр доступных инструментов и методов для сбора средств, делая фандрайзинг более разнообразным и адаптивным.

Фандрайзинг должен быть таким же плановым, как и остальная деятельность организации. Руководитель НКО должен принимать в планировании непосредственное участие. Кроме того, важно отслеживать появление на рынке новых методов и инструментов, связанных с развитием информационных технологий, а также просто проявлять творческую фантазию при поиске ресурсов.<sup>12</sup>

Планирование фандрайзинга остается фундаментальным этапом. Это включает в себя определение четких целей организации, разработку стратегии и оценку требуемых ресурсов. Анализ аудитории помогает понять, кто будет вашими потенциальными донорами и каким образом с ними взаимодействовать наиболее эффективно.

Оценка рисков становится более важной, так как технологические изменения могут внести нестабильность в фандрайзинг. Идентификация рисков и разработка стратегий их управления помогают минимизировать потенциальные угрозы.

Оценка эффективности кампаний остается неотъемлемой частью фандрайзинга. Установление метрик и KPI, регулярное измерение и анализ результатов, а также поддержание прозрачности в отчетности перед донорами — всё это необходимо для обеспечения успеха фандрайзинговых усилий.

Таким образом, управление фандрайзингом в эру технологических изменений требует более глубокого понимания и более тщательного подхода ко всем его аспектам.

В современном мире некоммерческие организации (НКО) сталкиваются с рядом вызовов в сфере фандрайзинга. С развитием технологий, включая онлайн-платформы и социальные сети, управление сбором средств становится сложнее и требует комплексного подхода. Конкуренция за донорские средства усиливается, и НКО должны разрабатывать выделяющиеся стратегии, обеспечивая при этом прозрачность в использовании средств. Оценка рисков и разработка стратегий для их управления становятся важными задачами. Найм и обучение персонала с соответствующими навыками, а также адаптация к изменяющимся интересам доноров и разнообразие источников финансирования играют ключевую роль. НКО также должны создавать эффективные стратегии для привлечения внима-

---

<sup>12</sup> Подберёзкин М., Смолянко О., Кондратович Д., Костюгова А., «Руководство по финансовой устойчивости для некоммерческих организаций и гражданских инициатив»

ния в условиях информационного шума. Справляться с этими вызовами требует адаптации, разработки стратегий и усилий для обеспечения финансовой устойчивости и поддержки своей миссии.

### **Выводы и заключение.**

Фандрайзинг — это более чем просто сбор средств; это искусство убеждения и мобилизации, а также стратегическое планирование для достижения высоких целей. В современном информационном мире, который постоянно меняется и развивается, некоммерческие организации (НКО) не имеют иного выбора, как оставаться на переднем крае инноваций. Технологические изменения, такие как онлайн-платформы, социальные сети и криптовалюты, предоставляют НКО невероятные возможности для достижения их целей.

Важно подчеркнуть, что успех в фандрайзинге не сводится только к использованию новых технологий. Он начинается с четкого определения целей и миссии организации. НКО должны задать себе вопросы: зачем нам нужны средства и как мы планируем их использовать? Эти ответы служат основой для разработки стратегии фандрайзинга, которая должна быть выстроена с учетом конкретных целей и ценностей организации.

Разнообразие источников финансирования становится важным элементом обеспечения долгосрочной устойчивости. НКО не должны зависеть от одного источника средств, а стремиться к разнообразию, чтобы снизить риски и обеспечить надежное финансирование.

Управление рисками и разработка эффективных стратегий становятся неотъемлемыми компонентами фандрайзинга. Идентификация потенциальных рисков и создание гибких стратегий для их управления обеспечивают надежное финансовое планирование.

Следуя принципам и лучшим практикам в области фандрайзинга, НКО имеют возможность не только выживать в конкурентной среде, но и процветать. Они могут продолжать свою важную работу, обеспечивая поддержку для разнообразных программ и инициатив, и внося позитивные изменения в мир, сохраняя при этом свою долгосрочную устойчивость и воздействие.

### **Список использованной литературы:**

1. Волкотрубова А.В., Токтобекова Н.Ж. Финансово-экономическая устойчивость кыргызских некоммерческих организаций. / «Вестник МУК», № 4 (48) 2022, стр 192, <https://muk.iuk.kg/wp-content/uploads/2023/03/Vestnik-MUK-4482022.pdf>
2. Власова А. А., Зарубина Ю. Н. Технологии фандрайзинга в социальной работе, Учебно-методическое пособие. – Ярославль, ЯрГУ, 2018  
<http://www.lib.uniyar.ac.ru/edocs/iuni/20180608.pdf>
3. Лычак К.Д., Макушкин С.Д., Коробкина Л.О. Менеджмент в НКО, Методическое пособие. – Ростов на Дону, 2014 <http://www.ngo-books.narod.ru/download/tb1409.pdf>

Подберёзкин М., Смолянок О., Кондратович Д., Костюгова А., Руководство по финансовой устойчивости для некоммерческих организаций и гражданских инициатив [https://odb-office.eu/files/odb-handbook\\_final-6.pdf](https://odb-office.eu/files/odb-handbook_final-6.pdf)