

ISSN 0323-9004

НародноСТОПАНСКИ архив

Свищов, година LXXVIII книга 4 - 2025

**Управление на публично-частни партньорства
за смарт градски проекти**

**Патентната активност в Централна и Източна
Европа за периода 2014–2024**

**Научният интерес към площадките за
електронна търговия – библиометрично
проучване**

**Дарителските фондове като ефективна форма
за набиране на средства за образованието**

**Грузия като търговска марка: анализ
на дигиталната позиция на страната
в блогосферата**

СТОПАНСКА АКАДЕМИЯ „Д. А. ЦЕНОВ“

СВИЩОВ



РЕДАКЦИОНЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р Теодора Димитрова – главен редактор
Доц. д-р Светослав Илиев – зам.-главен редактор
Доц. д-р Михаил Чиприянов
Доц. д-р Жельо Вѣтев
Доц. д-р Искра Пантелеева
Доц. д-р Пламен Йорданов
Доц. д-р Пламен Петков
Доц. д-р Анатолий Асенов
Доц. д-р Сергей Радуканов

МЕЖДУНАРОДЕН СЪВЕТ:

Проф. д-р ик.н. Михаил А. Ескиндаров – Финансов университет при Правителството на Руската федерация, Москва (Русия).
Проф. д-р ик.н. Григоре Белостечник – Молдовска академия за икономически изследвания, Кишинев (Молдова).
Проф. д-р ик.н. Михаил Ив. Зверяков – Одески държавен икономически университет, Одеса (Украйна).
Проф. д-р ик.н. Андрей Крисоватий – Тернополски национален икономически университет, Тернопол (Украйна).
Проф. д-р Кен О'Нийл – Университет Ълстер (Ирландия)
Проф. д-р Ричард Торп – Университет Лийдс (Великобритания)
Проф. д-р ик.н. Елена Непочатенко – Умански национален аграрен университет, Уман (Украйна)
Проф. д-р ик.н. Дмитрий Лукьяненко – Киевски национален икономически университет "Вадим Гетман", Киев (Украйна)
Доц. д-р Мария Стефан – Университет "Валахия", Търговище (Румъния)
Доц. д-р Анисоара Дуика – Университет "Валахия", Търговище (Румъния)
Доц. д-р Владимир Климух – Брановички държавен университет, Бранович (Беларус)

Екип за техническо обслужване:

Технически секретар: Елена Петкова
Стилов редактор: Анка Танева
Превод английски: ст. преп. Венцислав Диков и ст. преп. д-р Маргарита Михайлова

Адрес на редакцията:

5250 Свищов, ул. „Ем. Чакъров” 2
Проф. д-р Теодора Димитрова – главен редактор
☎ (+359) 631 66 201
Елена Петкова – технически секретар
☎ (+359) 631 66 201, e-mail: nsarhiv@uni-svishtov.bg
Благовеста Борисова – компютърен дизайн
☎ (+359) 882 552 516, e-mail: b.borisova@uni-svishtov.bg
Милена Александрова – компютърен дизайн
☎ (+359) 888 303 402, e-mail: m.aleksandrova@uni-svishtov.bg

НАРОДНОСТОПАНСКИ АРХИВ

ГОДИНА LXXVIII, КНИГА 4 – 2025

СЪДЪРЖАНИЕ

Михаил Чиприянов

Управление на публично-частни партньорства за смарт градски проекти / 3

Венцислава Николова-Минкова

Патентната активност в Централна и Източна Европа
за периода 2014–2024 / 15

Георги Маринов, Бояна Темелкова

Научният интерес към площадките за електронна търговия –
библиометрично проучване / 41

Алия Марданова

Дарителските фондове като ефективна форма за набиране
на средства за образованието / 58

Оксана Войнцева

Грузия като търговска марка: анализ на дигиталната позиция
на страната в блогосферата / 73

ДАРТЕЛСКТЕ ФОНДОВЕ КАТО ЕФЕКТИВНА ФОРМА ЗА НАБИРАНЕ НА СРЕДСТВА ЗА ОБРАЗОВАНИЕТО

Алия Марданова

*Университет по застраховане и финанси,
София, България*

Резюме

Целта на настоящото изследване е да се структурират класическите елементи на набирането на средства за образованието и да се обоснове моделът на финансиране чрез дарения като ефективна форма на набиране на средства в образованието. Чрез структуриране на класическите методи за набиране на средства в сферата на образованието и идентифициране на техните специфични характеристики се класифицират източниците на благотворителност, типовете набиране на средства и етапите на кампаниите за набиране на средства за образованието. Структурирането на набирането на средства в рамките на моделите на финансово посредничество ни позволява да детайлизираме спецификата на пазара на услуги за набиране на средства и неговите участници, както и да определим финансирането чрез дарителски фондове като ключова форма на набиране на средства в образованието. Финансирането чрез дарителски фондове се определя като ключова форма на набиране на средства в образованието и се използва масово като инструмент за привличане и ефективно използване на дарителски средства от редица университети по цял свят, тъй като им позволява да редуцират волатилността на приходите от основната дейност. В съвременните условия дарителските фондове представляват утвърден и оптимален инструмент в световната практика за привличане на допълнителни ресурси в сферата на образованието, като едновременно стимулират икономическия интерес на работодателите към инвестиране в образованието и позволяват увеличаване на финансирането чрез годишни приходи, получавани от инвестиране на публичен и частен капитал без правото за използване на самия капитал.

Ключови думи: дарителско финансиране, набиране на средства, финансиране на образованието чрез дарителски фондове, дарителски фонд.

URL: nsarhiv.uni-svishtov.bg

DOI: <https://doi.org/10.58861/tae.ea-nsa.2025.4.04.bg>

Тази статия се **цитира**, както следва: **Марданова, А.** (2025). Дарителските фондове като ефективна форма за набиране на средства за образованието. Народностопански архив, (5), с. 58-72

JEL: A19, I22.

* * *

Въведение

Процесът на набиране на средства в образованието представлява набиране на ресурси, главно парични, за реализиране на проекти, които дадена образователна институция не може да осигури самостоятелно. Дейностите по набиране на средства се основават на принципите на филантропията, социалната отговорност и рационалното финансово планиране. Една разпространена форма за набиране на средства в образованието е дарителският (попечителският) фонд, който представлява целеви капиталов фонд, формиран от дарения за даден университет. Специфичните характеристики на този фонд включват неговата дългосрочност и системност, използването само на доходите от капитала на дарението за развитие на научни проекти, както и управлението на фонда от управляващо дружество.

Цялостният социално-икономически ефект на дарителския фонд се определя от взаимосвързания механизъм на модела за набиране на ресурси, т.е. в процедурите и етапите на дейностите по набиране на средства; причинно-следствените връзки на филантропията; както и съответните научни и образователни проекти, финансирани чрез дарението. На практика това се изразява в адаптираното използване на специфични финансови и инвестиционни инструменти, социалните стимули за дарения и допълващото влияние на бизнес средата и иновативното образование.

Целта на настоящото изследване е да се структурират класическите елементи на набирането на средства за образованието и да се обоснове моделът на финансиране чрез дарения като ефективна форма на набиране на средства в образованието.

Методология

Теоретичната, методологичната и информационната основа на изследването се базира на трудовете на икономисти, законодателни и други нормативни правни актове, публикации в икономически периодични

издания, аналитични материали и експертни оценки, както и онлайн информационни ресурси по темата на изследването.

Основните подходи за провеждане на изследването включват методи на позитивен, нормативен, сравнителен и системен анализ, синтез, обобщение и научна абстракция, както и таблични и графични методи за представяне на данни.

Резултати

Класическите елементи на набирането на средства в образованието включват система от участници (субекти), която включва университетите като производители на нови знания и бенефициенти (получатели), бизнес общността като системни дарители (донори, филантропи), университетските възпитаници като специални дарители, управляващите дружества, които отговарят за увеличаване на дарителския капитал. В зависимост от различни критерии типовете методи за набирането на средства в образованието се класифицират (Таблица 1) според метода на осъществяване (външно и вътрешно набиране на средства), начина на разходване на средствата (оперативно и проектно), потенциалните дарители (вътрешни корпоративни и външни корпоративни), каналите за информация и взаимодействие с потенциални дарители (телефон, лична поща, лични срещи, набиране на средства чрез събития).

Многообразието от методи за набиране на средства за образованието и разнообразието на неговите участници налагат структуриране на елементите на кампанията за набиране на средства чрез декомпозиционен анализ в съответствие с етапите на нейния класически цикъл на планиране, изпълнение, мониторинг и контрол и анализ на ефективността.

В тази връзка етапът на планиране на кампанията за набиране на средства включва определяне на целите и задачите на набирането на средства, оценка на необходимите ресурси, избор на метод за набиране на средства, подбор на целеви потенциални източници (дарители) и разработване на план за набиране на средства за всеки целеви дарителски сегмент. Етапът на изпълнение на планираните дейности по образователно набиране на средства се състои в избора на методи и инструменти за провеждане на кампанията. По време на етапа на мониторинг и контрол на изпълнението на кампанията за набиране на средства се прилагат коригиращи действия и превенция на рискове. Последният етап, свързан с оценка на постигнатите резултати от различните форми на образователно набиране на средства, оценява ефективността на планирането и изпълнението на кампанията.

Таблица 1.

Класификация на типовете набиране на средства в образованието

Критерии за класификация	Типове набиране на средства	Определение
Начин на разходване на средствата	Оперативно	Цели да осигури средства за текущата дейност на образователната организация чрез покриване на текущите разходи по проекта (сметки за комунални услуги, заплати на организаторите, данъчни и транспортни разходи и др.), поради което обикновено е по-малко привлекателно за дарителите в сравнение с други форми.
	Проектно	Набиране на средства за реализирането на конкретни идеи, цели и задачи, свързани с изпълнението на бъдещ проект.
Метод на осъществяване	Външно	Включва ангажиране на специализирани агенции и професионални консултанти извън персонала на образователната организация за откриване на потенциални дарители. В бъдеще заплащането за услугите по търсене на дарители може да се възприеме като оперативно набиране на средства.
	Вътрешно	Свързано е с търсенето на потенциални дарители за конкретни проекти от самите служители на нестопанската организация.
Потенциални дарители	Вътрешни корпоративни	Набиране на средства от алумни, студенти и техните роднини и служители.
	Външни корпоративни	Набиране на средства от представители на бизнеса.
Канали за информация и взаимодействие с потенциални дарители	Телефон	Контакти с потенциални дарители посредством телефонни обаждания.
	Лична поща	Контакти с потенциални дарители посредством кампании за разпращане на персонализирани електронни писма.
	Лични срещи	Контакти с потенциални дарители посредством лични срещи и разговори.
	Събития за набиране на средства	Организиране на специални събития (лотарии, търгове, концерти, изложби и т.н.) за привличане на дарители.

Структурирането на набирането на средства за образованието в рамките на моделите на финансова интермедиация ни позволява да детайлизираме спецификата на пазара на услугите за набиране на средства и неговите участници, както и да идентифицираме конкретната форма за набиране на средства, известна като дарителски фонд.

Като ключов модел на набиране на средства за образованието, финансирането чрез дарителски фонд е широко използван инструмент за привличане и ефективно използване на дарителски средства от висшите учебни заведения по целия свят, защото им позволява да редуцират волатилността на приходите от основната си дейност.

Дарителският фонд за финансиране на висше учебно заведение представлява целеви капиталов фонд, формиран от доброволни дарения и отдаден на доверително управление с цел генериране на инвестиционен доход, който се използва за дългосрочно, стабилно финансиране на дейността на университета, за да се осигури ефективното изпълнение на неговите стратегически значими цели.

В аналитичен план относно развитите икономики, въпросът за същността и общия механизъм на финансирането чрез дарителски фондове на практика отсъства, тъй като тези аспекти на проблема вече са алгоритмизирани и систематично разработени (Hansmann, 1990; Schumacher, 2003; Lee, 2008; Lerner, Schoar & Wang, 2008; Conti-Brown, 2011; Rosen, 2016; Meyer & Zhou, 2017; Dawson, 2018). Сред актуалните въпроси могат да бъдат посочени специфичните за всяка отделна страна нюанси на развитието на финансирането чрез дарителски фондове в условията на отворена икономика, диверсификацията на субектите на благотворителност, както и проблемите, свързани с оперативната динамика на даренията. По-конкретно такива проучвания са правени от Ottonicar, S.L.C., Arraiza, P.M., Armellini, F. – с акцент върху формирането на открити модели на науката и връзките между университетите и бизнеса (Ottonicar et al., 2020), от Hacker (2008) – с нова оценка на финансирането чрез дарителски фондове, като се вземат предвид националните особености и усъвършенстването на партньорствата в обществото (Hacker, 2008), от Ramsden D. (2008) – с оценка на формулата за разходване на дарителския фонд на Йейл (Ramsden, 2008); Jeffrey Liebman и от Alina Sellman (Liebman & Sellman, 2013) – с акцент върху значението на развитието на инструмента „социално въздействаща облигация“ за развитието на финансирането чрез дарителски фондове (Mehrling, 2005), от Sedlacek & Jarvis (2010) – с анализ на методите за разходване на даренията (Mehrling, 2005; Sedlacek & Jarvis, 2010), от Съвета по Образование на САЩ (American Council on Education (2014), Commonfund Institute (2012)) – с мащабни изследвания в областта на подобряване на стратегиите за управление на университетските дарителски фондове (American Council on Education, 2014; Commonfund Institute, 2012). В последно време актуални стават въпросите, свързани с разработването на ефективни методи за управление на приходите и разходите на дарителските фондове (The Harvard Kennedy School Social Impact Bond Technical Assistance Lab).

Уточняването на обект-субектната природа на финансирането на университетите чрез дарителски фондове позволява да бъдат разграничени следните участници:

1) Университетът като бенефициент, т.е. получател на доходите от целевия капитал (дарението).

2) Специализирана нестопанска организация, учредена под формата на дарителски фонд от физически и юридически лица, заинтересовани от развитието на университета на основата на техните доброволни имуществени вноски и преследваща социалнозначими цели за университета. Фондът формира целевия капитал и го предава на управляващото дружество за доверително управление. Висшите органи на управление на фонда са Управителният съвет и Настоятелството, в които трябва да бъдат включени представители на университета, основни дарители и независими лица.

3) Дарителите на фонда, т.е. физически и/или юридически лица, които правят парични дарения за формирането и/или попълването на целевия капитал. Дарители могат да бъдат ръководители на университета, преподаватели и служители, завършили, асоциации (съюзи) на възпитаниците (факултетите), партньорски предприятия, нестопански организации и други филантропи.

4) Управляващо дружество, на което се предава за доверително управление целевият капитал на дарителския фонд. Доходът, получен от доверителното управление на капитала на фонда чрез неговото инвестиране във финансови активи, се прехвърля на университета като бенефициент, който трябва да гарантира стриктното му използване в съответствие със законовите цели на фонда, договорите за дарение и финансовия план.

Обектите на финансирането на университетите чрез дарителски фондове са даренията, целевият капитал и доходите от доверителното управление на капитала от дарения.

В някои държави дарението може да се притежава от самите университети и да се управлява от специално звено на университета (негови дъщерни структури) или от външни независими управляващи. Следва да се отбележи, че съществуват разлики между дарителските фондове, благотворителните фондации и асоциациите на възпитаници по редица критерии (икономическа природа, източник на приходи, участници, източник на финансиране, дарители, управление на разходите), представени в Таблица 2 и Таблица 3.

Таблица 2.

Сравнение на дарителски фонд и благотворителна фондация

Критерии	Дарителски фонд	Благотворителна фондация
Икономическа същност на фонда	Капиталът винаги е целеви, т.е. предполага задължително инвестиране и приходи от инвестициите.	Финансовият ресурс обикновено не е капитал, т.е. средствата не са в обращение и не генерират приходи от инвестиции. Може да се използват директно и незабавно за покриване на съответните нужди на определен социален сектор.
Източник на приходи	Доброволни дарения от дарители	Доброволни дарения от дарители
Участници (субекти на финансовите взаимоотношения)	- фондация; - дарител; - Управляващо дружество (генерира приход).	- фонд; - дарител.
Източници на финансиране	Приход от инвестирания капитал от дарения.	Набрани средства
Потенциални дарители	По-ясно определен кръг от потенциални дарители, състоящ се основно от възпитаници, завършили дадения университет.	Широк кръг от потенциални дарители
Управление на разходите	Разходите се управляват от колективен орган съвет на настоятелите (попечителите) в рамките на целите, регламентирани в устава на организацията	Дарителят може да посочи конкретна цел и конкретен получател на средствата. Например, дарителят може да избере да заплати обучението на конкретен студент. Такъв дарителски акт може да се извърши и без участието на фондация.

Таблица 3.

Разлики между университетските дарителски фондове и алумни асоциациите

Критерии	Дарителски фондове	Алумни асоциации
Участници	Широк кръг от участници.	Членове на асоциацията може да са само завършилите университета от различни випуски.
Брой участници	Относително малък брой участници.	Сравнително голям брой участници в зависимост от капацитета та учебното заведение.
Качествен състав на участниците	От по-голямо значение е да се включат представители на бизнес елита като дарители.	Може да участват представители на всички обществени слоеве, включително представители на социално-уязвими групи от населението, които също може да се нуждаят от подкрепа.
Размер и честота на даренията	Размерът и честотата на постъпване на даренията се определят от дарителя.	Като цяло се даряват малки суми, приемливи за широк кръг представители на средната класа.
Относителен дял във формирането на фонда	Най-голям дял имат вноските от филантропи и големи компании.	По принцип всички участници имат сравнително малки относителни дялове.
Анонимност на дарителите	Допустимо е, дарителите да са анонимни.	Всички членове на асоциацията се идентифицират.
Цел на разходване на финансовите средства	Целите са записани в устава и са свързани с развитието на университета. По принцип целите не включват финансиране на алумни събития.	Основните цели на алумни асоциациите включват финансова подкрепа на събития като срещи на бивши възпитаници и поддържане на актуална база с информация за такива.

Анализ

Анализът показва, че дарителските фондове имат редица предимства пред традиционните форми на набиране на средства в сферата на образованието (Таблица 4). Най-съществени от тях са: развитие на финансовата автономия на университета, минимализиране на риска от изразходване на самия дарителски капитал, независимост от еднократни дарения, висока прозрачност, разпределение на риска, укрепване на „обратната връзка“ със заинтересованите страни на университета (работодатели, възпитаници, общественост и др.), данъчни облекчения (за дарителите, фонда и университета).

Наред с предимствата, финансирането чрез дарителски фондове има и редица недостатъци за университетите (Таблица 4), като например: допълнителни разходи, включително транзакционни, свързани със събития за набирането на средства и управлението на целевия капитал; отложен във времето положителен ефект от дарението; необходимост от привличане на висококвалифицирани специалисти в областта на правото и финансите; усложняване на отчетността и необходимост от годишен одит; трансформация на организационната структура на университета.

В зависимост от оперативните характеристики на дарителските фондове (като брой на дарителите, степен на диверсификация на тяхната структура, размер и честота на даренията, както и оперативна прозрачност на фонда) са изследвани три модела: „затворен“, „отворен“ („демократичен“) и „смесен“ тип фондове (Таблица 5). Повечето университетски дарителски фондове първоначално се създават като „затворен“ тип, но в течение на времето се трансформират в „отворен“ тип. Днес повечето университетски дарителски фондове в чужбина функционират по „смесен“ модел, при който значителна част от фонда (над 70%) се формира от крупни дарения.

Таблица 4.

Предимства и недостатъци на целевия капитал

Предимства	Недостатъци
- Развитие на финансовата автономия на университета въз основа на допълнителни източници на финансов ресурс и формиране на финансов резерв в началото на академичната година; - Избягва се рискът от изразходване на самото дарение, което е неприкосновено и служи като гаранция за бъдещи приходи, т.е. дава възможност за дългосрочно планиране на финансирането на дейностите на университета в широк спектър от стратегически направления; - Относителна независимост от еднократни дарения във фонда; - По-прозрачна структура и оперативна схема в сравнение с благотворителните фондации; - Разпределение на риска между участниците при формиране на дарителския фонд; - Възможност за по-голяма прозрачност на дейностите на университета; - Усилва обратната връзка от заинтересовани лица (работодатели, алумни, обществеността и т.н.); - Данъчни стимули за дарителите, фондацията и университета.	- Необходимост от значителни разходи (включително транзакционни) за формиране и увеличаване на дарителския фонд, както и за негово управление; - Отложен във времето и временен характер на положителния ефект от даренията за университета; - Необходимост от привличане на висококвалифицирани юристи и финансови специалисти за ефективно формиране и управление на дарителския фонд; - Усложняване на счетоводната отчетност и необходимост от годишен одит; - Необходимост от трансформация на организационната структура на университета.

Таблица 5.

Модел на университетски дарителски фондове

Критерии	"Затворен" тип	"Отворен" (демократичен) тип	"Смесен" тип
Брой дарители	Малък брой дарители	Голям брой дарители	Голям брой дарители
Степен на диверсификация на структурата на дарителите	Ниска степен на диверсификация. Обикновено включва ръководителя на университета, който прави първоначалното дарение, и трима – четирима крупни предприемачи, които спонсорират университета.	Диверсифицирана структура, включваща алумни и техните асоциации, преподаватели и служители на университета, студенти и техните родители, работодатели, партньорски организации на университета в научната област, представители на бизнеса, организации с нестопанска цел и др.	Диверсифицирана структура, включваща алумни и техните асоциации, преподаватели и служители на университета, студенти и техните родители, работодатели, партньорски организации на университета в научната област, представители на бизнеса, организации с нестопанска цел и др.
Размер на едно дарение	Голям размер на еднократно дарение	Различни по големина дарения	Голям размер на еднократно дарение
Честота на допълване на фонда	Рядко допълване	Редовно допълване	Редовно допълване
Прозрачност на информацията за дейността на фонда	Ниска	Висока	Висока

Ефективността на университетския дарителски фонд е многокомпонентна и се определя от ефективността на фондонабиращата кампания, социалната насоченост на разходите и инвестиционната доходност (Таблица 6).

Таблица 6.

Критерии за ефективност на университетския дарителски фонд

Оценяван процес	Критерии за ефективност на организацията на процеса
Ефективност на набирането на средства в дарителския фонд	- Размер на набраните средства; - Пазарна стойност на капитала; - Темп на нарастване на дарителския фонд; - Увеличение на броя на дарителите; - Брой дарения в рамките на отчетния период; - Съотношение на малки към големи дарения; - Относителен дял на разходите за набиране на средства в дарителския фонд.
Социална ефективност на разходването на средствата	- Размер на средствата, преведени към отдел СОС; - Подобряване качеството на образователния процес; - Реализация на социални проекти на университета; - Брой на стипендиантски програми за студенти и общия размер на тяхното финансиране; - Брой и разходи на финансираните проекти, целящи актуализация на образователните и методическите ресурси на университета; - Брой и размер на финансирането за програми за подпомагане на преподаватели; - Брой и размер на финансирането на обещаващи иновативни проекти за научни изследвания.
Ефективност на набирането на средства в дарителския фонд	- Възвръщаемост на капиталовата инвестиция; - Рисков профил на финансовите инструменти; - Степен на диверсификация на инвестиционното портфолио; - Съответствие на инвестиционните цели.

Заклучение

Следователно предимството на финансирането чрез дарителски фондове пред другите инструменти за набиране на средства в образованието е, че при този модел за финансиране на университетите се използват само приходите от инвестиране на предоставените от дарители финансови средства, а не самите дарения. Това осигурява дългосрочно, стабилно и гъвкаво финансиране на висшите учебни заведения.

В съвременния глобален контекст дарителските фондове представляват доказан и оптимален инструмент за привличане на допълнително финансиране за образованието, като предоставят икономически стимули

за работодателите да инвестират в образованието, а така също и увеличават размера на финансирането чрез годишните приходи, генерирани от инвестициите на публичен и частен капитал без право на използване на самия капитал.

Използвани източници

- American Council on Education. Understanding College and University Endowments. 2014.
- Commonfund Institute. Endowment Spending: A Look Back. Commonfund, 2012.
- Conti-Brown P. (2011). Scarcity amidst wealth: The law, finance, and culture of elite university endowments in financial crisis // Stanford Law Review. - Vol. 63. - No. 5. - P. 699-707.
- Dawson, A. (2018). Methodological challenges in education RCTs: reflections from England's Education Endowment Foundation // Educational Research. № 60 (3). - P. 292-310.- <https://doi.org/10.1080/00131881.2018.1500079>
- Dyakona, V., Petrova, M., Dimitrova S. (2016) Assessment-Based Management of Enterprise's Intellectual Capital, №3(7), March 2016, Proceedings of the II-nd International Scientific and Practical Conference "Innovative Technologies in Science" (February 25 – 26, 2016, Dubai, UAE)", ISSN 2413-1032, p.68-74.
- Hacker, J. (2008). Creating and us Ramsden D. Insights into the Yale formula for endowment spending. // Yale magazine. Vol. 4.ing endowment funds, Partnership for excellence in Jewish education. - 2004.
- Hansmann, H. (1990). Why do universities have endowments? // The Journal of Legal Studies. № 19 (1). P. 3-42.
- Kurmanov, N.A., Petrova, M. (2019). *Current state of innovative processes development in Kazakhstan*. Proceeding of the scientific and practical conference on the theme: "Innovation in the era of modernization of the economy of Kazakhstan», – Nur-Sultan, L.N.Gumilyov Eurasian National University. p. 45-49.
- Kurmanov, N.A., Toksanova, A.N. Mukhamedzhanov, A.A., Syrlybayeva, N.Sh.; M.M., Petrova. Analysis of efficiency of innovation activities in the countries of the Eurasian Economic Union. *The Journal of Economic Research & Business Administration*, [S.l.], v. 126, n. 4, p. 35-51, 2018. Al-Farabi Kazakh National University, Available at: <https://be.kaznu.kz/index.php/math/article/view/2026>
- Lee, H.L. (2008). The growth and stratification of college endowments in the

- United States // International Journal of Educational Advancement. № 8. - P. 136-151.
- Lerner, J., Schoar, A., Wang, J. (2008). Secrets of the Academy: The Drivers of University Endowment Success // Journal of Economic Perspectives. № 22(3). - P. 207-222. - DOI: 10.1257/jep.22.3.207.
- Liebman, J. Social Impact Bonds. A Guide for State and Local Governments. // Harvard Kennedy School. Social Impact Bond Technical Assistance Lab. - 2013. - <https://hkssiblab.files.wordpress.com/2013/07/social-impact-bonds-a-guide-for-state-and-local-governments.pdf>
- Linde, I., Petrova, M. (2018) *The challenges of formalization and modelling of Higher Education Institutions in the 21st century*. CBU International conference proceedings: Innovations in Science and Education, 21.-23.03.2018, pp.303-308, <https://doi.org/10.12955/cbup.v6.1173>
- Mardanova, A.T. (2025). Educational fundraising: concept, factors and its socio-economic purpose. Economic Archive, Issue 2, pp.53-66. DOI: <https://doi.org/10.58861/tae.ea-nsa.2025.2.04.en>
- Mehrling, P.A Robust Spending Rule: The α - β Approach// Forum for the Future of Higher Education. - 2005. - P.67-72.
- Meyer, H.-D., Zhou, K. (2017). Autonomy or oligarchy? The changing effects of university endowments in winner-take-all markets. // Higher education. № 73(6). - P. 833-851. - DOI: 10.1007/s10734-017-0109-1
- Ottonicar, S. L. C., Arraiza, P. M., & Fabiano, A. (2020). Opening Science and Innovation: Opportunities for Emerging Economies. *Foresight and STI Governance*, 14(4), 95-111. <https://doi.org/10.17323/2500-2597.2020.4.95.111>
- Petrova, M., Aleksandrov, M. *Business models and technologies for scientific publications - indexing of a scientific journal in the world databases*. Collection of materials IX International Scientific and Practical Conference "Actual problems of Science and Education in the context of global changes" dedicated to the Independence of the Republic of Kazakhstan. November 17-18, 2022tism, Abylai Khan Kazakh University of International Relations and World Languages, Almaty, Kazakhstan, ISBN 978-601-270-571-3, pp.18-21.
- Petrova, M., Akhmedyarov, Y. (2019) Foreign experience in supporting innovation. «Economic series of Herald of the L.N. Gumilyov ENU», Issue 4. Publishing: L.N. Gumilyov ENU, Nur-Sultan, Kazakhstan, pp.123-132, DOI: <https://doi.org/10.32523/2079-620X-2019-4-123-132/>
- Petrova, M., Tepavicharova, Milena, Botkova, Lyudmila. Improvement of the efficiency and competitiveness through the implementation of benchmarking in the organizations, Bulletin of Ablai Khan KazUIRandWL

- series "International Relations and Regional Studies", KazUMO, Almaty, Kazakhstan, ISSN 2411-8753, 1 (27) 2017, 5-6, pp. 79-86.
- Ramsden, D. (2008). Insights into the Yale formula for endowment spending. // Yale magazine. Vol. 4.
- Rosen, H.S. (2016). What Do University Endowment Managers Worry About? An Analysis of Alternative Asset Investments and Background Income // Education finance and policy. № 11(4). - 404-425.
- Schumacher, E.C. (2003). Building Your Endowment. San Fransisco: Jossey-Bass, 112 p.
- Sedlacek, V., Jarvis, W. Endowment spending: Bulding a Stronger Police Framework. Commonfund White Paper. 2010
- The Harvard Kennedy School Social Impact Bond Technical Assistance Lab. - <http://hks-siblab.org>
- Uteubayev, T., Petrova, M.M. (2017). The development of human potential in Kazakhstan's innovation economy, Business Management, issue 4, Tsenov Academic Publishing House, Svishtov, pp.75-89.