



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Фандрайзинг в российских НКО: результаты эмпирического исследования

Корнеева И.Е.



Определение фандрайзинга

- **Фандрайзинг** – деятельность по привлечению ресурсов на реализацию некоммерческих проектов, программ
- В. Якимец: *«...фандрайзинг представляет собой многоэтапный или разовый процесс взаимодействия (с предысторией или без нее), как правило, двух сторон (физических или юридических лиц) – просителя и благотворителя (донора, мецената, спонсора...), имеющий целью сбор средств и привлечение ресурсов на реализацию социально-значимой деятельности одной стороной и принятие решения об их предоставлении другой стороной, происходящий в присутствии консультантов, посредников и соперников в атмосфере конкуренции (очной, явной или заочной конкурентной борьбе за ограниченный ресурс (средства)) в рамках согласованной (либо предложенной одной из сторон) процедуры в форме, являющейся в данное время легитимной для среды, где он осуществляется»* [Якимец, 2002, С. 6].
- С. Вейнштейн: *«...залог успешного фандрайзинга - это правильный человек, который правильно просит правильную сумму для правильного проекта в правильное время в правильном месте»* [Weinstein 2009].



Основные вопросы исследования

- Каковы основные источники финансирования российских НКО?
- Каковы основные методы фандрайзинга и платежные механизмы, используемые российскими НКО?
- На какие темы сейчас проще всего привлечь пожертвования?
- Кто занимается фандрайзингом в российских НКО?
- Каковы основные тенденции и перспективы развития фандрайзинга в России?

- Всероссийский опрос руководителей некоммерческих организаций, проведенный Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в 2015 году в рамках мониторинга состояния гражданского общества при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Метод – формализованное личное интервью. Объем выборки составил 850 НКО. Опрос проводился по квотной выборке с использованием репрезентативных квот по организационно-правовым формам и годам регистрации НКО. В соответствии с заданными квотами опрашивались руководители организаций, расположенных в городских округах, городских поселениях и иных муниципальных образованиях на территории 33-х субъектов РФ.
- Глубинные интервью (15 интервью) с руководителями некоммерческих организаций и специалистами по фандрайзингу в Москве и в Санкт-Петербурге.

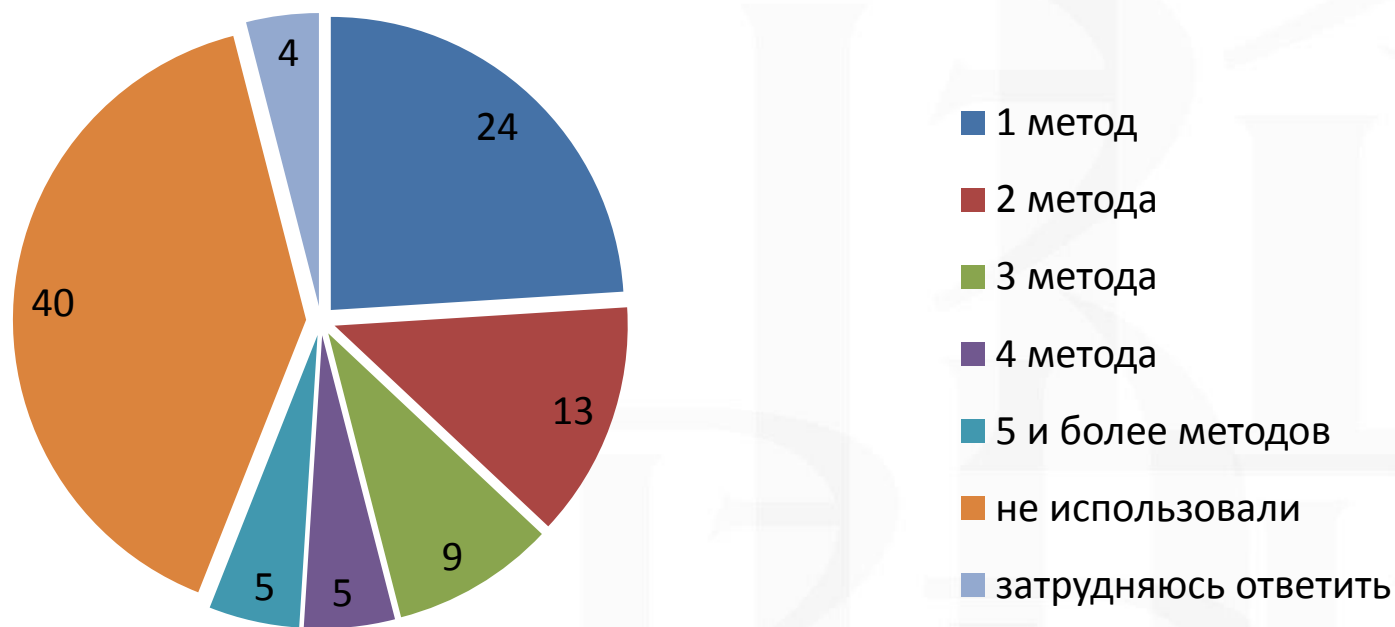
Источники финансирования российских НКО

Распределение ответов на вопрос: «Каковы источники финансирования Вашей организации за последний год?» (% от опрошенных, N=850)



Какие методы фандрайзинга используют российские НКО?

Распределение ответов на вопрос: «Какие методы фандрайзинга использовала Ваша НКО в течение последних двух лет? (% от опрошенных, N=850)



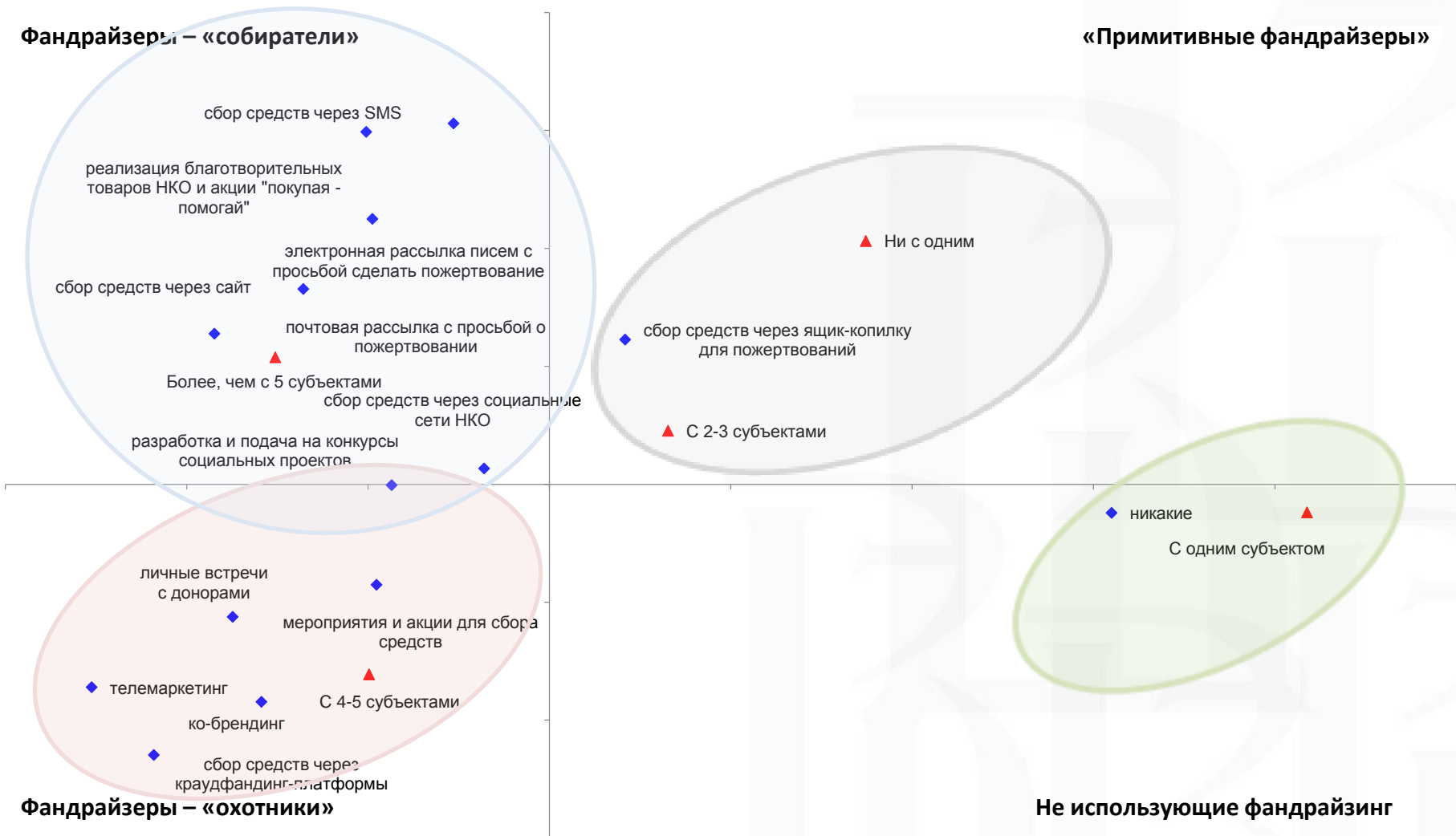
- ❑ Результаты исследования показали, что более половины обследованных НКО (56%) использовали различные методы фандрайзинга в течение последних двух лет, 40% – не использовали, 4% затруднились ответить на этот вопрос.

Какие методы фандрайзинга используют российские НКО?

Распределение ответов на вопрос: «Какие методы фандрайзинга использовала Ваша НКО в течение последних двух лет? (% от опрошенных, N=850)»



Методы фандрайзинга: анализ соответствий



Каналы (платежные механизмы) фандрайзинга

Распределение ответов на вопрос: «Через какие платежные механизмы поступали денежные средства в Вашу НКО из внешних источников в течение последних двух лет?» (% от опрошенных, N=850)



Направления пожертвований

Распределение ответов на вопрос: «На Ваш взгляд, на какие темы сейчас проще всего привлечь пожертвования?» (% от опрошенных, N=850)



Кто занимается фандрайзингом в российских НКО?

Распределение ответов на вопрос: «Кто занимается фандрайзингом в Вашей организации? (% от опрошенных, $N=850$)»



- ❑ Результаты исследования показали, что в большинстве обследованных НКО привлечение средств остается обязанностью руководителя либо всей команды.
- ❑ Только в 7% НКО сбором средств занимаются профессионалы, в том числе, в 4% – специалисты по фандрайзингу, работающие в НКО на постоянной основе, в 2% – консультанты по фандрайзингу, работающие по совместительству и в 1% – фандрайзинговый отдел.

Что способствует развитию фандрайзинга?

- ❑ Мода на благотворительность, популяризация благотворительности через СМИ (особенно ТВ) и публичные заявления известных людей
- ❑ Развитие современных информационных технологий, облегчающих процесс совершения пожертвования: интернет, sms, мобильные приложения, с помощью банковских карт
- ❑ Активное развитие сегмента массовых частных пожертвований, увеличение количества НКО, привлекающих частные пожертвования, рост числа частных жертвователей
- ❑ Развитие различных форм институциональной благотворительности, увеличение числа частных и корпоративных фондов
- ❑ Увеличение числа коммерческих компаний со стратегическим подходом к благотворительности, переход от ситуативной к системной поддержке
- ❑ Повышение роли органов власти разного уровня как источника финансирования российских НКО
- ❑ Рост числа граждан, в том числе молодежи, с активной гражданской позицией

Что препятствует развитию фандрайзинга?

- ❑ Снижение доходов населения: по данным Росстата, в июне 2016 г. реальные доходы россиян упали на 4,8% по сравнению с июнем 2015 г. [Доклад «Социально-экономическое положение России»..., 2016]. Влияние текущей экономической ситуации (кризиса, спада)
- ❑ Низкая культура благотворительности у россиян, преобладание пожертвований в виде милостыни, но не в благотворительные фонды
- ❑ Непрозрачность деятельности благотворительных фондов и других НКО, и, соответственно невысокий уровень доверия к ним
- ❑ Недостаточно развитая инфраструктура фандрайзинга
- ❑ Сокращение числа иностранных доноров
- ❑ Проблема с кадрами, отсутствие профессионального образования в области фандрайзинга
- ❑ Большое число мошенников



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Спасибо за внимание!

101000, Россия, Москва, Мясницкая ул., д. 20

Тел.: (495) 623-88-03

E-mail: ikorneeva@hse.ru

<http://grans.hse.ru>