

а НУЖНА ПОМОЩЬ

# Пять лет фандрайзинга в России

Отчет по результатам опроса  
фандрайзинговых организаций

Май 2017



# Предыстория исследования

---



В 2017 году отмечает десятилетие Международная практическая конференция **«Белые ночи фандрайзинга»**. К этому событию **БФ «Нужна помощь»** подготовил исследование, посвященное половине этого срока: пяти последним годам фандрайзинга в России (2012 – 2016).<sup>\*</sup> В рамках исследования мы провели опрос фандрайзеров и руководителей НКО, чтобы выяснить:

- ◆ Из каких источников НКО привлекают финансирование?
- ◆ Какие технологии сбора средств наиболее широко распространены сейчас?
- ◆ Какие технологии наиболее эффективны?

<sup>\*</sup> Полная версия исследования включает анализ динамики сектора СО НКО и анализ фандрайзинговых текстов. Кроме того, мы сравниваем результаты опроса с данными других эмпирических исследований фандрайзинга в России. Релиз полного отчета ожидается в июне 2017 года.

# Методология

---

## Метод

Онлайн-опрос (апрель-май 2017 года). Анкета включала 15 вопросов, объединенных в 4 блока:

1. Структура и деятельность организации.
2. Источники финансирования.
3. Применяемые технологии фандрайзинга.
4. Оценка эффективности сборов.

Опрос проведен при поддержке агентства онлайн исследований **Tiburou Research**.



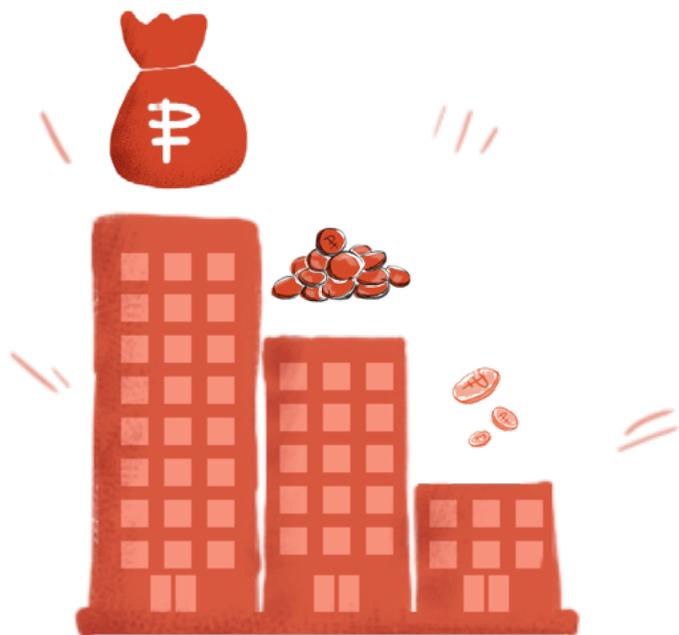
## Организации-участницы опроса:

1. НКО-партнеры фонда «Нужна помощь».
2. НКО, вошедшие в онлайн справочник благотворительных фондов «Русфонд. Навигатор».
3. Организации-подписчики рассылки Центра развития некоммерческих организаций (ЦРНО).

Из финальной базы были удалены организации, не привлекающие пожертвования/гранты и не работавшие в 2016 году. **Итоговая выборка — 143 НКО.**

# Ключевые выводы (1)

---



- ◆ Абсолютное **большинство фандрайзинговых организаций (92%) привлекают частные пожертвования**, больше половины (69%) обращаются за помощью **к российским коммерческим компаниям.**
- ◆ **Крупные организации** (доход более 50 млн) живут на частные пожертвования, гранты и поступления от бизнеса. Преимущественно на членские взносы или выручку от реализации товаров и услуг живут **маленькие организации** с бюджетом менее 3 млн. **Средние НКО** (3 – 50 млн) комбинируют частные пожертвования с другими источниками.
- ◆ Фандрайзинговые организации-участники опроса, в отличие от других российских НКО, **активно принимают помощь от российских фондов (35%) и из иностранных источников (22%).\***

\* По данным Мониторинга гражданского общества (НИУ ВШЭ), доли НКО, получающих финансирование от российских и иностранных фондов, снижаются из года в год (до 7% и 2% в 2015 году).

## Ключевые выводы (2)

---



- ◆ **Традиционные методы сбора средств** — личные встречи с донорами, акции и мероприятия, материалы в СМИ, ящики для пожертвований и телефонные звонки — **не устаревают**. Хотя бы один из этих методов используют более половины опрошенных.
- ◆ **Онлайн-фандрайзинг наступает на пятки традиционным методам**. Также более половины НКО собирают средства через свой сайт, социальные сети или через специальные краудфандинговые платформы в Интернете.
- ◆ **Личные встречи с донорами** были признаны большинством респондентов (43%) самым эффективным фандрайзинговым методом. **Краудфандинг на специальных платформах** в Интернете (Planeta.ru, Добро Mail.ru, Blago.ru, Такие дела и др.) оказался вторым по эффективности методом. Его выбрали 24% опрошенных.
- ◆ **Сборы фандрайзинговых организаций, в целом, выросли в 2016 году (59%), особенно у крупных НКО (85%).**
- ◆ **Увеличить сборы позволяют:** правильная фандрайзинговая стратегия, привлечение новых источников финансирования, новые методы и платформы для фандрайзинга.

# Об участниках исследования



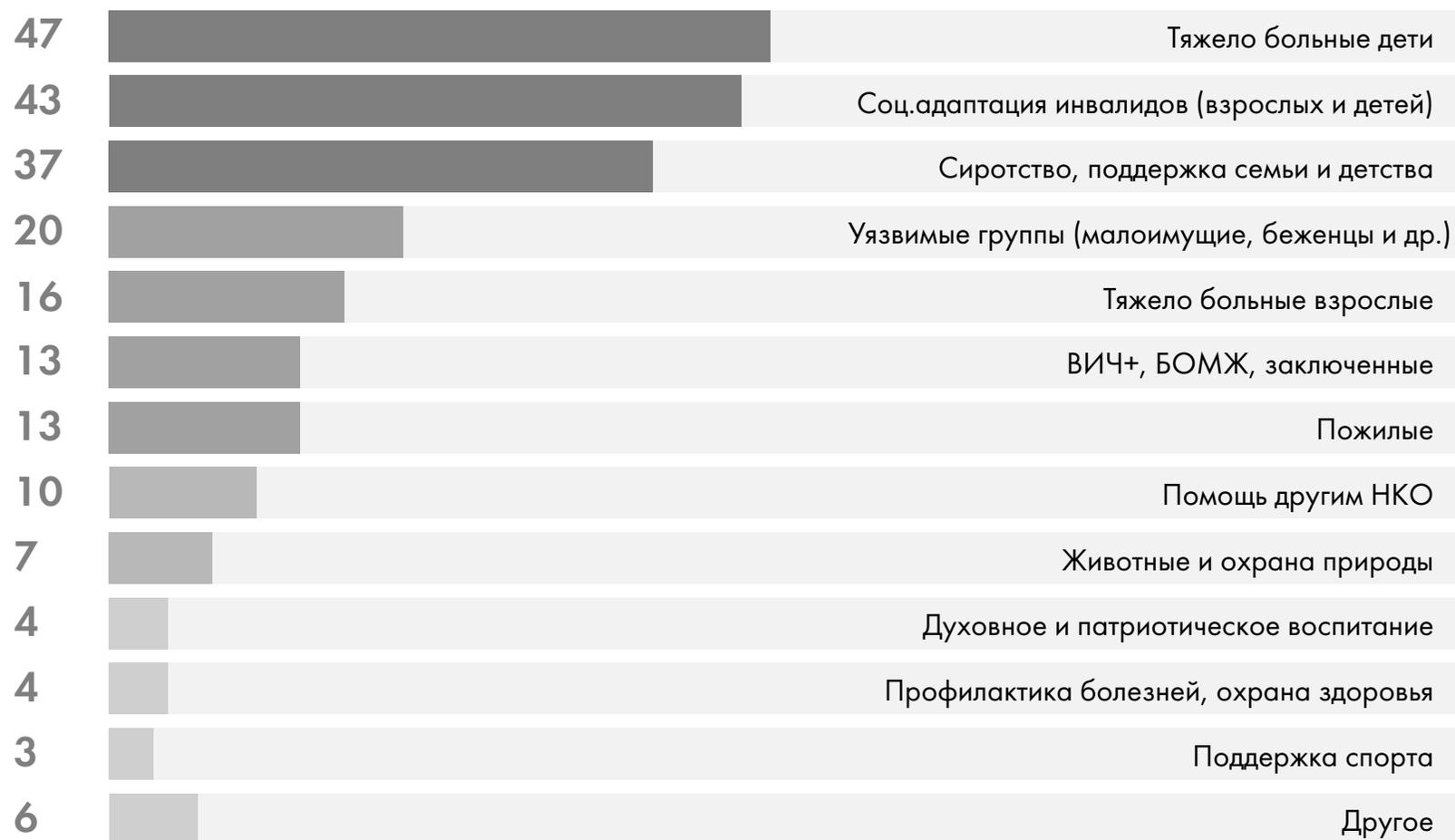
# Участники исследования: кому помогают?

В опросе приняли участие **143 фандрайзинговые организации** со всей России — НКО, которые привлекают пожертвования на свою уставную деятельность (в интересах благополучателей).



N=143

## Направления деятельности НКО (число организаций)



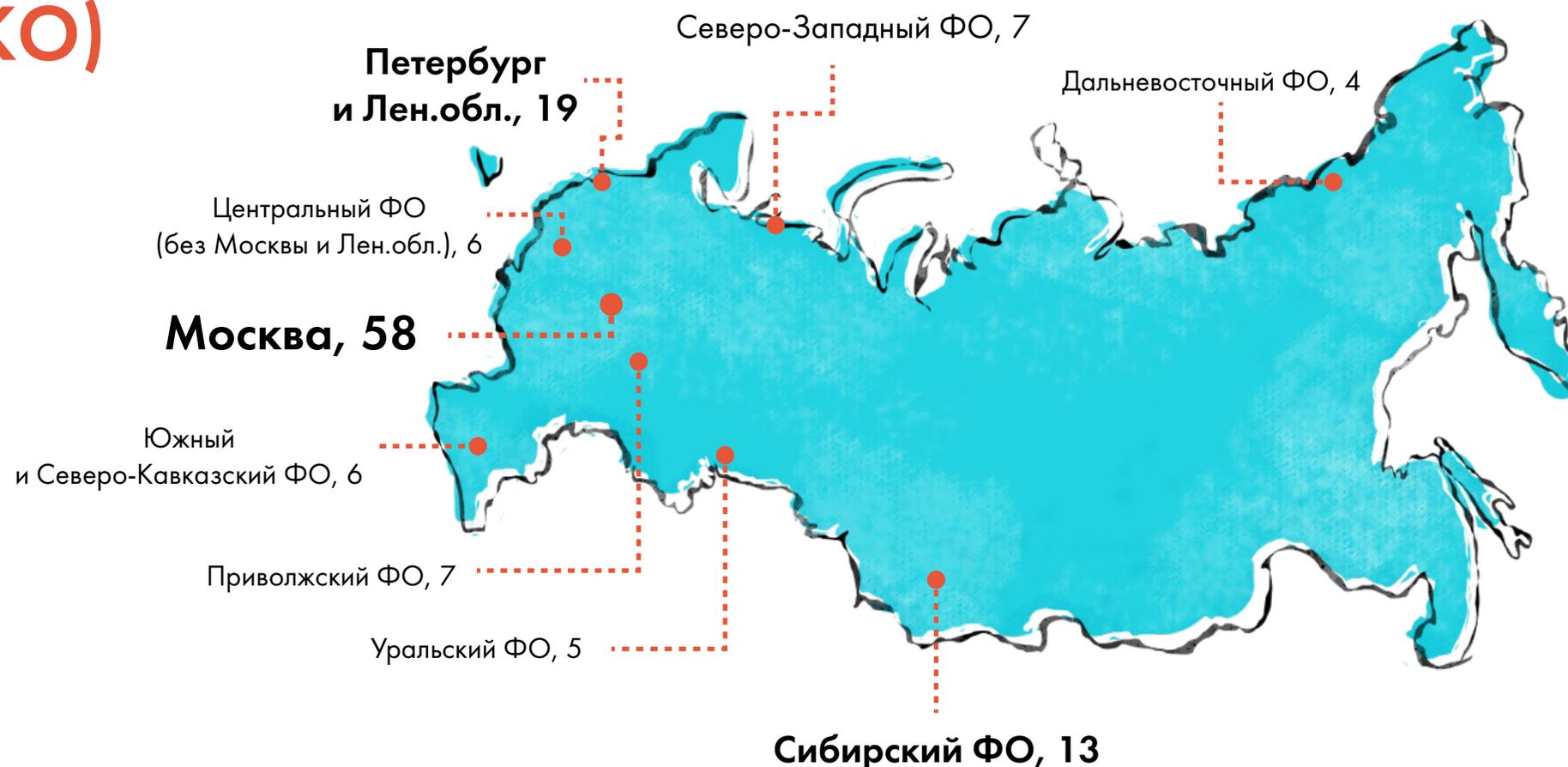
Из организаций, участвовавших в опросе, **больше всего тех, кто помогает:**

1. Детям с тяжелыми, хроническими или неизлечимыми заболеваниями (32%).
2. Людям с инвалидностью (30%).
3. Сиротам, приемным семьям и семьям в сложной ситуации (26%).

# Участники исследования: география (по месту регистрации НКО)

61% не анонимных респондентов-НКО зарегистрированы в Москве и Санкт-Петербурге. Далее – больше всего участников из Сибири (10%), Приволжья и Северо-Западного Федерального округа (по 5,6%). На эти же регионы, включая Центральный ФО, приходится основная доля всех СО НКО (71%), по данным Росстата за 2015 год.

Всего: 143 НКО  
Не установлено — 18



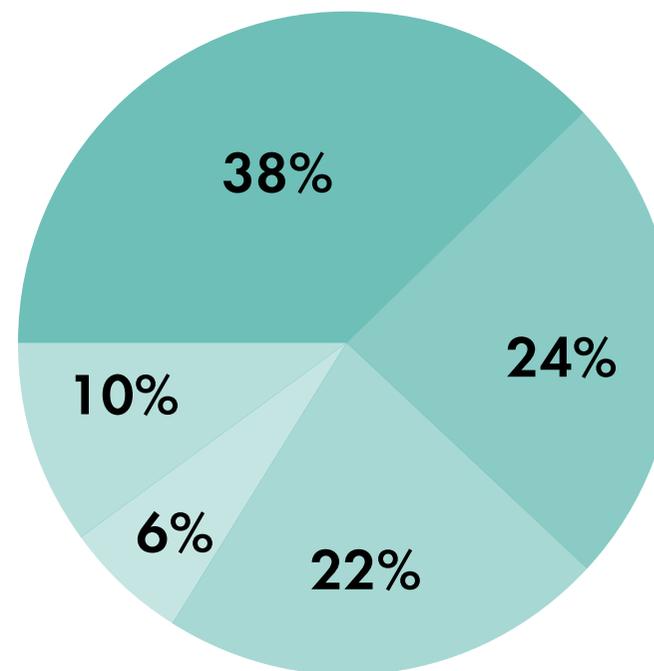
# Участники исследования: величина доходов

Даже беглый взгляд на соотношение суммы привлеченных средств и размера штата позволяет сделать вывод о **неоднородности этого «рынка»**: в одной НКО со сборами более 100 млн в штате работают только 6 человек; в другой НКО со сборами менее 3 млн рублей в штате оформлены 21 человек.



## Размер НКО

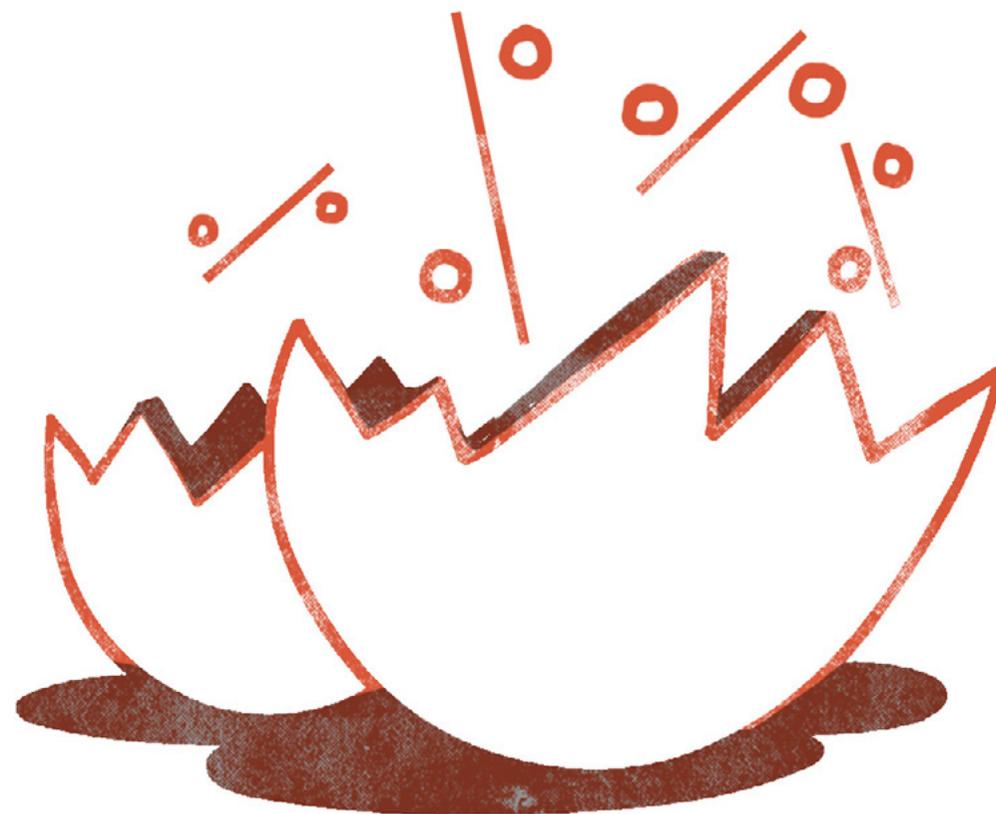
Размер привлеченных средств в 2016 году:



## Количество сотрудников в штате:

Среднее	Min	Max
3 чел.	0	21
7 чел.	0	24
15 чел.	1	59
34 чел.	5	183
103 чел.	6	500

# Результаты исследования

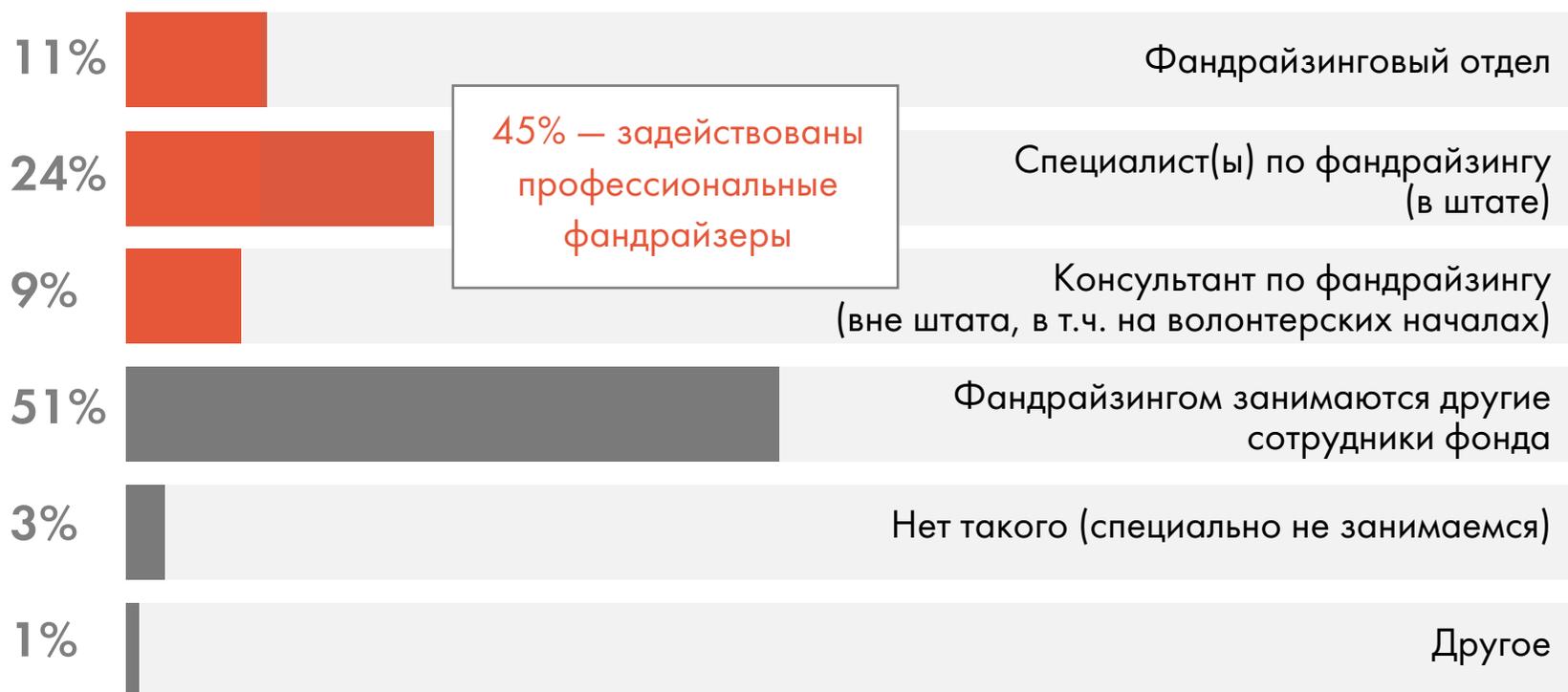


# Кто занимается фандрайзингом?

Профессиональный фандрайзер еще не стал нормой для российских НКО: только 36% организаций имеют такого человека (людей) в штате и еще 9% обращаются к помощи внештатного специалиста. Предсказуемо чаще фандрайзеры встречаются в НКО с бюджетами 10 млн и более.



## Есть ли в Вашей организации специалист по фандрайзингу?



## Наличие профессионального фандрайзера в НКО с бюджетом:

до 3 млн	3–10 млн	10–50 млн	50–100 млн	100+ млн
27%	38%	63%	63%	79%

# Источники финансирования: полный список

Большинство НКО обращаются к частным лицам и российским коммерческим компаниям за пожертвованиями. Третьим по распространенности источником для НКО с бюджетом 3 – 100 млн выступают средства других крупных российских НКО. Небольшие НКО активно используют также выручку от реализуемых товаров и услуг (35% сегмента); самые крупные НКО – зарубежные платформы для привлечения средств (например, Global Giving). В среднем, НКО используют **3–4 источника** (из предложенных 11).

Выберите источники, из которых ваша организация получала финансирование в 2016 году:



Три самых распространенных источника финансирования среди НКО с бюджетом:

до 3 млн    3–10 млн    10–50 млн    50–100 млн    100+ млн

Источник	до 3 млн	3–10 млн	10–50 млн	50–100 млн	100+ млн
Пожертвования частных лиц	✓	✓	✓	✓	✓
Денежные поступления от российских коммерческих компаний (пожертвования, гранты)	✓	✓	✓	✓	✓
Средства российских НКО (фондов, агентств и др.)		✓	✓	✓	
Выручка от реализации работ, услуг, товаров	✓				
Денежные поступления от иностранных граждан, компаний и НКО					✓



# Сегментация НКО по источникам финансирования

НКО различаются по фактическому вкладу используемых источников финансирования в совокупный бюджет НКО. Можно выделить **6 сегментов по основному источнику финансирования.**

Организации упомянуты с разрешения участников опроса.

## 1. Частные пожертвования

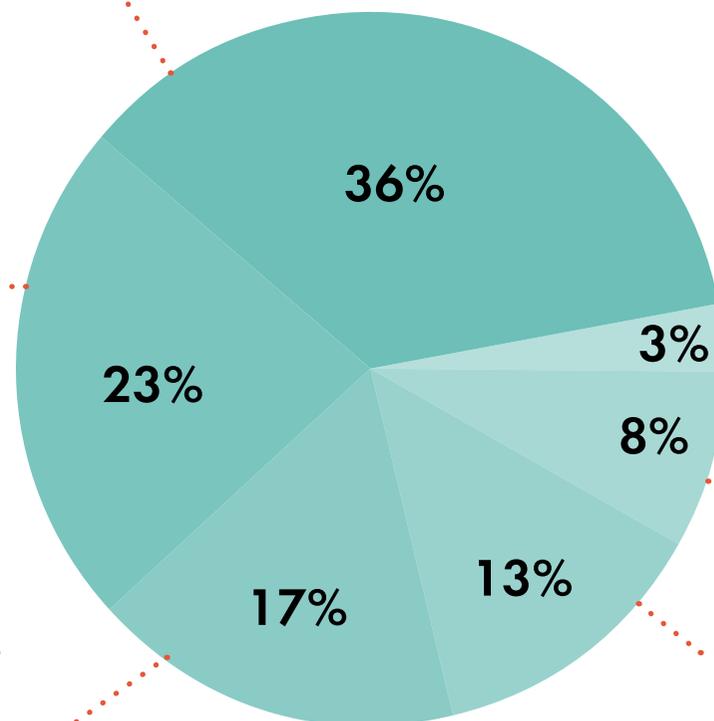
Фонды «Подари жизнь», «Православие и мир», «Кислород» («Тепло сердец»), православная служба помощи «Милосердие».

## 2. Гранты от государства и др. НКО и/или иностранные пожертвования

Фонд «Родительский мост», НП «Е.В.А.», WWF России.

## 3. Пожертвования бизнеса

Фонды «Добрый город Петербург», «Со-единение», «ОРБИ», «Шердари».



## 6. Учредительские и членские взносы (включая неформальные)\*\*

Фонд помощи животным «Большие сердца», организация многодетных семей «Радость».

## 5. Выручка от реализации услуг/товаров\*\*

Фонды «Дети Саха-Азия», «Центр Охраны Дикой природы».

## 4. Частные пожертвования наравне с др. источниками\*

«Ночлежка», фонд «МойМио», Центр «Антон тут рядом».



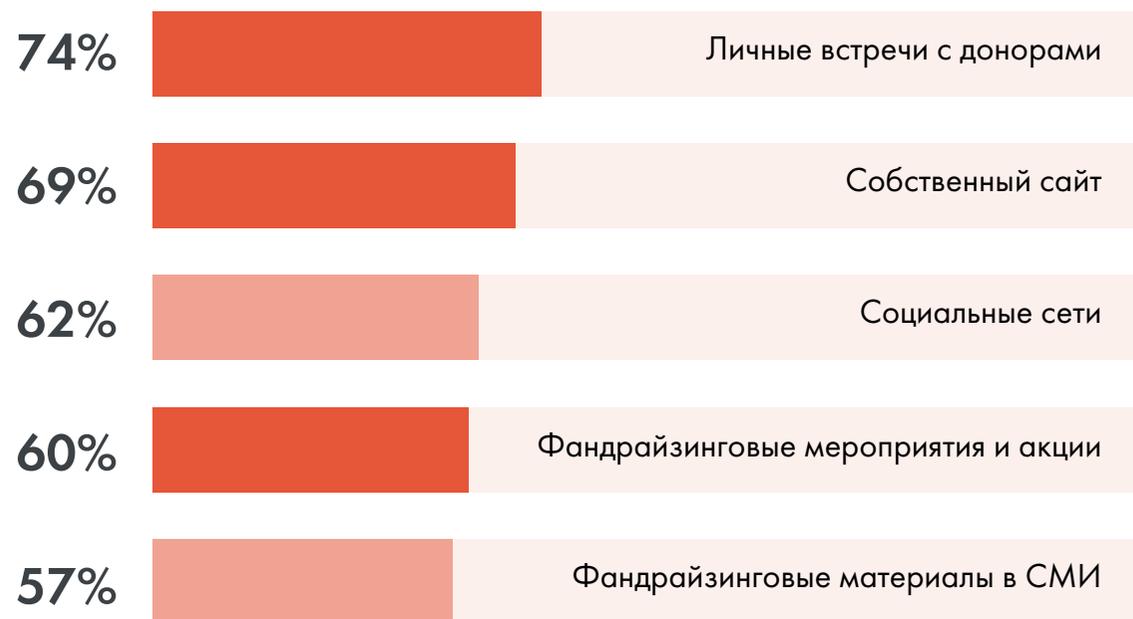
\* Более чем 70% в сегменте составляют НКО с бюджетами 3-50 млн.

\*\* Более чем 80% в сегменте составляют НКО с бюджетом менее 3 млн.

# Технологии фандрайзинга: сводный рейтинг

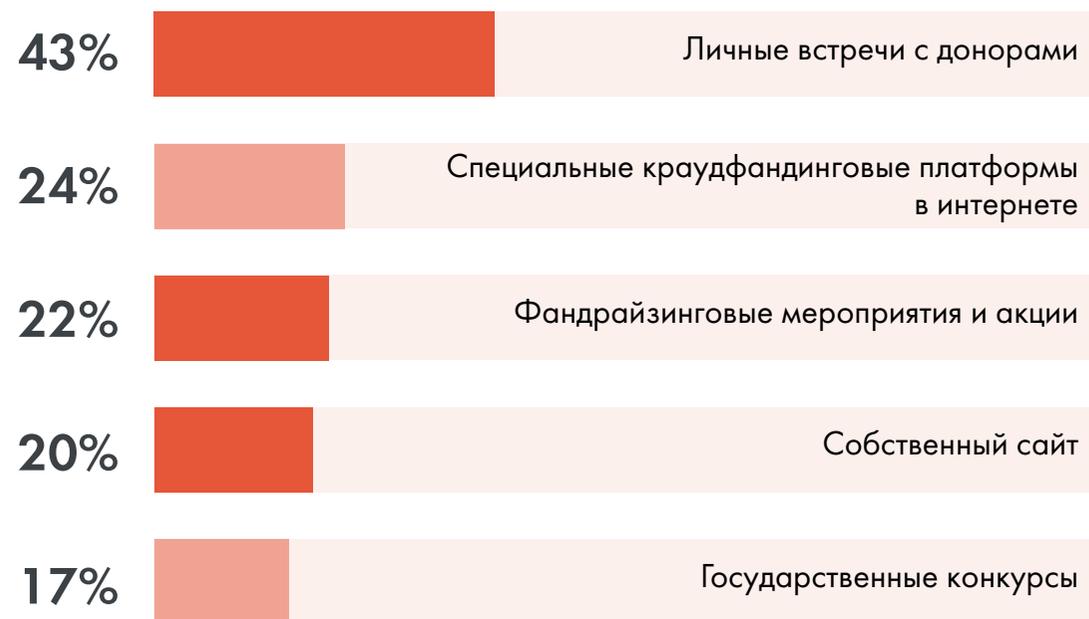
Организации одинаково активно используют «традиционные» методы сбора средств и фандрайзинг в Интернете. **Личные встречи с донорами** были признаны большинством респондентов (43%) самым эффективным фандрайзинговым методом. **Краудфандинг** на специальных платформах в Интернете (Planeta.ru, Добро Mail.ru, Vlogo.ru, Такие дела и др.) оказался вторым по эффективности методом. Его выбрали 24% опрошенных.

## Топ 5 самых распространенных технологий:



N=143

## Топ 5 самых эффективных технологий:



# Технологии фандрайзинга: offline



Какие из перечисленных технологий офлайн-фандрайзинга вы использовали за последние два года?

Выберите три технологии, принесшие вам самые высокие сборы в 2016 году:



N=143

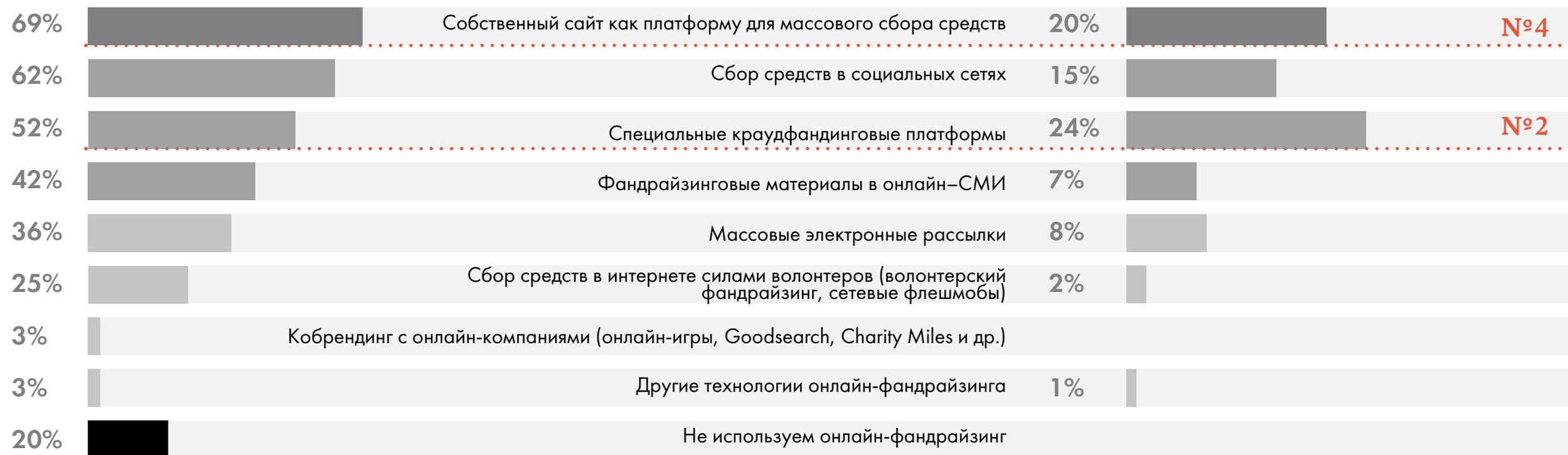
№ — место в сводном рейтинге фандр. технологий (№1 — самая эффективная технология)

# Технологии фандрайзинга: online



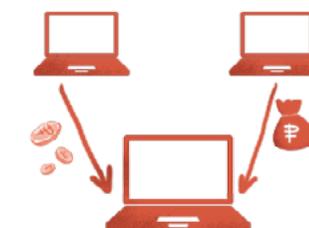
Какие из перечисленных технологий онлайн-фандрайзинга вы использовали за последние два года?

Выберите три технологии, принесшие вам самые высокие сборы в 2016 году:



# Какие технологии эффективнее и для кого?

Набор лучших технологий (принесших наибольшие сборы) различается для НКО с разными бюджетами. Единственная «универсальная» технология — обращение к **специальным краудфандинговым платформам** (Planeta.ru, Добро Mail.ru, Blago.ru, Такие дела, Global Giving и др.).

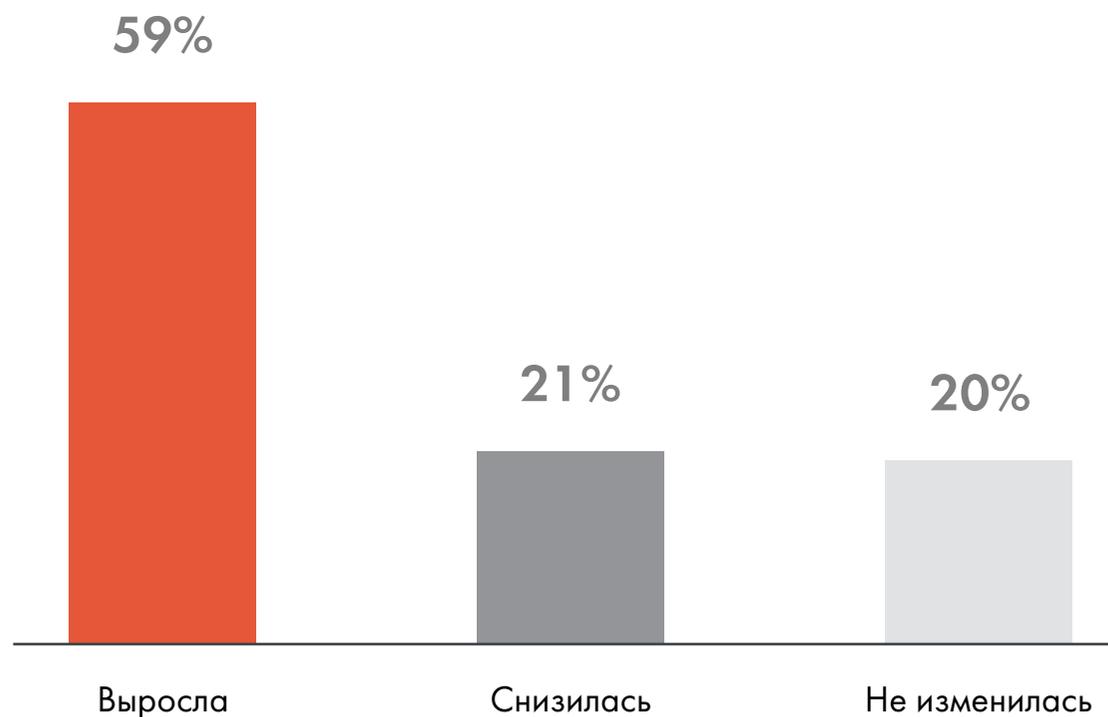


Сборы за 2016	до 3 млн руб.	3-10 млн руб.	10-50 млн руб.	50+ млн руб.
Среднее количество использованных технологий	Офлайн: 3	5	5	5
	Онлайн: 2	3	4	4
Самые эффективные технологии	Личные встречи с донорами			Собственный сайт как платформа для массового сбора средств
	Специальные краудфандинговые платформы			
	Государственные конкурсы			Фандрайзинговые материалы в СМИ
	Сбор средств в социальных сетях			

# По сравнению с прошлым годом

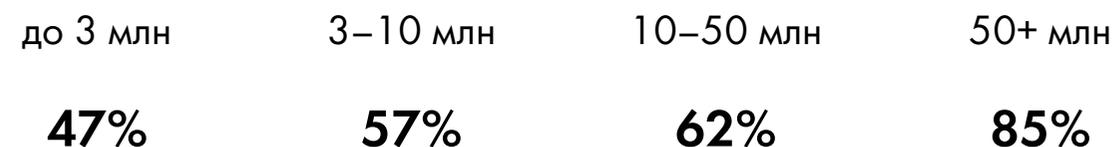
Для большинства НКО с суммами сборов более 3 млн рублей 2016 год стал лучше предыдущего. Этого удалось добиться, благодаря целому комплексу причин (не одной): НКО начали работать с новыми партнерами и площадками, провели анализ и планирование фандрайзинговой стратегии, вложились в PR, организовали ряд успешных акций.

Выросла или снизилась общая сумма сборов Вашей организации в 2016 году (по сравнению с 2015)?



N=128

Сумма сборов выросла среди НКО с бюджетом:



# Причины успеха и объяснения неудач



## Что сыграло ключевую роль в увеличении сборов в 2016 году?

Назовите не более 4 причин



N=74

## Почему в 2016 году ваши сборы не выросли?

Открытый вопрос



N=48

# Благодарности и контакты

---

Благотворительный фонд помощи социально-незащищенным гражданам «Нужна помощь» развивает инфраструктурные благотворительные, общественные и социально-значимые инициативы, направленные на поддержку всех слоев населения во всех регионах страны.

Будем рады Вашим комментариям и вопросам:

[e.yaznevich@nuzhnapomosh.ru](mailto:e.yaznevich@nuzhnapomosh.ru)

Елизавета Язневич, руководитель отдела исследований

[p.dyachkina@nuzhnapomosh.ru](mailto:p.dyachkina@nuzhnapomosh.ru)

Полина Дячкина, исследователь

 НУЖНА ПОМОЩЬ

Благодарим за помощь в проведении опроса:



Всех коллег, принявших участие в исследовании!