

а НУЖНА ПОМОЩЬ

Пять лет фандрайзинга в России

Отчет по результатам исследования
Подготовлено для:



Май 2017



Переломный 2012

Вспомним наиболее значимые информационные поводы года, связанные с благотворительностью:

События



Наводнение в Крымске



Гибель хоккейной команды
«Локомотив»



Закон об «иностранцах-агентах»
и законопроект о волонтерстве



Нехватка квот на оказание
высокотехнологичной
медицинской помощи



Полемика вокруг установки
бэби-боксов

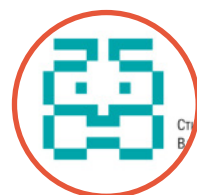
Переломный 2012

Вспомним наиболее значимые информационные поводы года, связанные с благотворительностью:

Персоны и организации:



Участие Чулпан Хаматовой в предвыборной кампании Путина, выдвижение Чулпан Хаматовой и Дины Корзун на Нобелевскую премию мира



Потанинская стипендия, а также конкурс «Меняющийся музей в меняющемся мире»



Благотворительная деятельность Н. Водяновой и фонда «Обнаженные сердца»



Программы поддержки благотворительности Сбербанк, Почты России, АФК «Система»



Скандалы с фондом «Федерация»

2012-2015/2016: сектор в цифрах

В 2012 году Росстат выпустил отдельную форму для учета СО НКО. Тем самым, государство признало сектор как таковой.



Сектор рос неравномерно:

686

млрд.руб.

Доход СО НКО
в 2015

▲ **+24%**

от 2012
(с учетом инфляции)

140

тыс.

СО НКО в 2015

▲ **+30%**

от 2012

126

тыс.

публикаций в СМИ по теме
благотворительности в 2015

▲ **+46%**

от 2012

991

тыс.

сотрудников СО НКО
в 2015

▲ **+70%**

от 2012

2012-2015/2016:
сектор в цифрах

Структура источников дохода практически не изменилась:



37%

(+2пп от 2012)

**выручка и
целевой капитал**

18%

(без изменений)

**пожертвования
компаний**

14%

(без изменений)

**пожертвования
частных лиц**

8%

(без изменений)

**поступления из
других НКО**

15%

(-1пп от 2012)

государство

благотворительные пожертвования: **40%**

2012-2015/2016 в СМИ: организации-лидеры

Лидеры по упоминаемости в СМИ среди
фандрайзинговых организаций:



Остались в 2012

- Российский детский фонд
- Счастливый мир
- Фонд помощи пострадавшим в Крымске



Сохранили лидерство (2012 и 2015)

- Вера #
- Линия жизни #
- Милосердие #
- Подари жизнь #
- Русфонд #



Появились к 2015

- Детские домики #
- Детские сердца #
- Надежная смена
- Предание
- CAF россия

НКО, входящие в ТОП-15 по сборам в 2015 году

2012-2016 в СМИ: ключевые послания

В центре самых заметных фандрайзинговых сюжетов по-прежнему больные дети.



Типовые послания существенно не изменились:

Подари жизнь, Милосердие, Детские домики,
Детские сердца, Русфонд, Помоги.орг (6)

Цели:

- Жизнь
- Полноценное детство
- Счастливое детство
- Спасение души и возрождение христианской России



Адресаты

(кто выиграет от достижения цели):

- Больной ребенок и его семья
- Добрый христианин

2012-2016 в СМИ: ключевые послания

Повестка менялась вслед за изменяющейся
деятельностью НКО.



Изменения произошли:

Линия жизни, АдВита,
Фонд К.Хабенского, Вера (4)

Было

Помощь нуждающимся и Улучшение
репутации компании-благотворителя



Спасти жизнь больного



Дать детям выразить себя



Строительство детского хосписа



Стало

Получить спасительный артефакт
(имплант, дестрактор) и выздоровление
ребенка

Пройти процедуру донорства костного
мозга

Помочь людям

Обезболивание

2012-2016 в СМИ: сложные темы

Правозащитные организации стабильны в обращении к идеям справедливости и борьбе с произволом.

Типовые послания существенно не изменились:

Право матери, Защита прав заключенных,
Общественный вердикт (3)



Цели:

- Свобода
- Справедливость
- Жизнь

Адресаты

(кто выиграет от достижения цели):

- Герои (подопечные фондов), их семьи
- Вся Россия

Антигерои:

Силовики, равнодушные военнослужащие, «деды», армия, несправедливый суд, общая несправедливость, диктатура

2012-2016 в СМИ: сложные темы

Организации, помогающие ВИЧ+ женщинам и
бездомным, значительно изменили свои сюжеты.

Изменения произошли:

Е.В.А, Ночлежка (2)



Было

Преодоление сложностей на пути
к полноценной жизни женщины ВИЧ+



Поддержать жизнь организации
и бездомных людей



Стало

Соблюдение гражданских прав
женщины ВИЧ+ и Счастливое
материнство

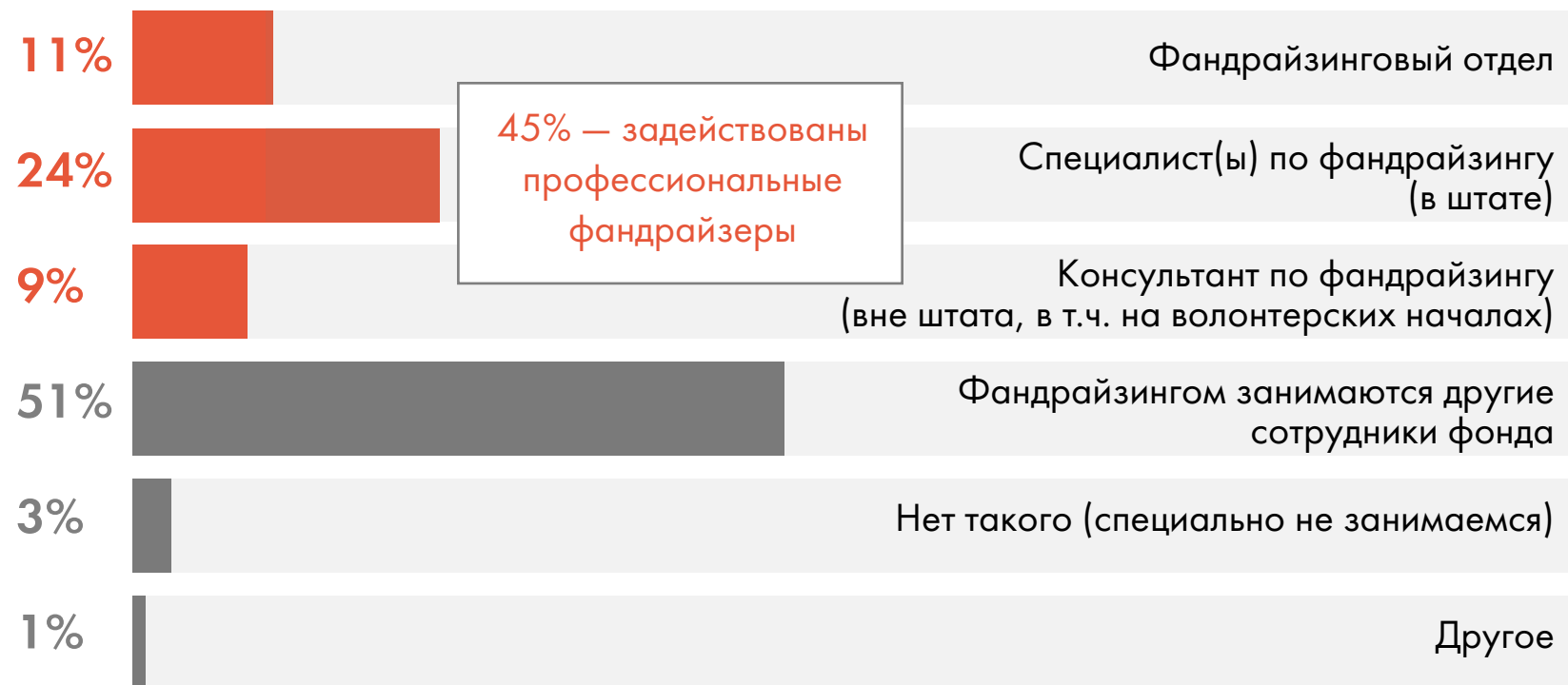
Бездомный человек хочет быть
увиденным и услышанным



Фандрайзинг сегодня: Кто занимается?

Результаты опроса БФ «Нужна помощь» специально для БНФ

Есть ли в Вашей организации специалист по фандрайзингу?



N=143

Наличие профессионального фандрайзера в НКО с бюджетом:

Бюджет	Процент
до 3 млн	27%
3–10 млн	38%
10–50 млн	63%

Бюджет	Процент
50–100 млн	63%
100+ млн	79%

Фандрайзинг сегодня: технологии

Результаты опроса БФ «Нужна помощь» специально для БНФ

Сборы за 2016	до 3 млн руб.	3-10 млн руб.	10-50 млн руб.	50+ млн руб.
Среднее количество использован-ных 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			

Фандрайзинг сегодня: факторы успеха

Результаты опроса БФ «Нужна помощь» специально для БНФ

Что сыграло ключевую роль в увеличении сборов в 2016?

Назовите не более четырех причин



■ Непосредственно работа фандрайзера

N=74

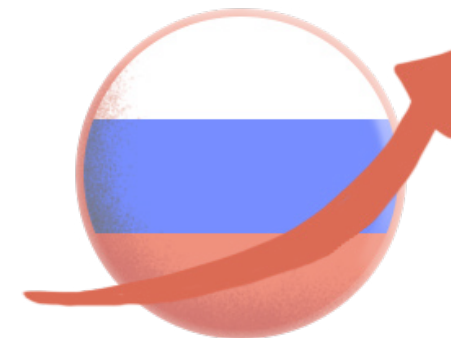
Почему в 2016 году ваши сборы не выросли?

Открытый вопрос



N=48

Возможности для роста: размер сектора



10⁰

Кол-во СО НКО (charities)
на 10 000 населения

26 – Великобритания, Франция

30 – США

52 – Канада

18%

Доля населения,
совершающих
пожертвования
(World Giving Index)

36% в среднем
по 40 странам Европы

1,3%
+ 3,3%

Доля оплачиваемых
сотрудников от экономически
активного населения
+ доля волонтеров

5,2% в среднем
+ 2,2% по 13 странам

3856⁰
руб. в 2016

Средняя сумма частных
пожертвований за год

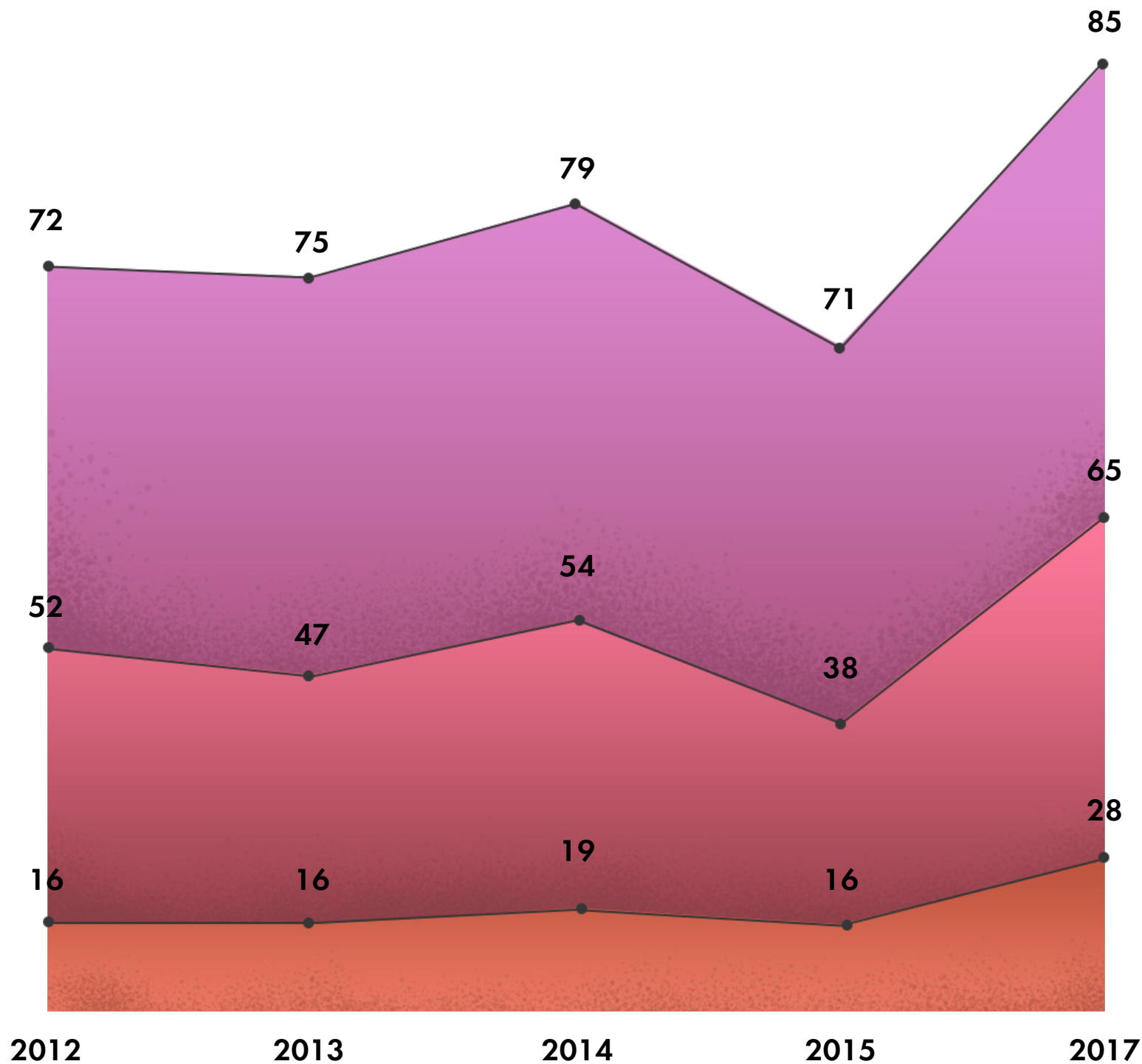
равна среднему пожертвованию
в Великобритании В МЕСЯЦ
(40GBP)

Источники: Россия: ОПРФ и Росстат за 2015 г., КАФ "Исследование частных пожертвований в России" (данные за 2016г.); США: Center on Nonprofits and Philanthropy at the Urban Institute "The Nonprofit Sector in Brief 2015: Public Charities, Giving, and Volunteering" (данные за 2013 г.), National Philanthropic Trust "Charitable Giving Statistics"; Канада: Statistics Canada "Spotlight on Canadians: Results from the General Social Survey" (данные 2013 г.), Imagine Canada "Key Facts about Canada's Charities"; Великобритания: NCVO "UK Civil Society Almanac 2017" (данные за 2014/2015гг.), CAF "UK Giving 2017" (данные 2016), Office for National Statistics; 13 стран: John Hopkins University, Center Civil Society Studies, "The Global State of Civil Society and Volunteering" (2013); 40стран Европы: CAF "World Giving Index"

Возможности для роста: многообещающий рост доверия в 2017 году

Информированность, доверие,
участие в деятельности
негосударственных
некоммерческих организаций
(в динамике за 2012–2017 гг., %)

- Слышал хотя бы об одной НКО
- Доверяет хотя бы одной НКО
- Участвует хотя бы в одной НКО



Источник: НИУ ВШЭ, Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора, результаты проекта «Мониторинг гражданского общества»

Возможности для роста: новые целевые аудитории

Целевая группа



Мужчины, люди с образованием ниже среднего, со средним доходом — эти целевые группы пока еще недостаточно вовлечены в благотворительность, а значит, содержат потенциал для работы фандрайзеров.

Доля ЦГ среди
благотворителей

(данные из нескольких источников)

Доля ЦГ во взрослом
населении России в целом

Пол	Мужчины	24%-36%	45%
Образование	Не имеют высшего образования	20%	70%
Уровень дохода	Средний (денег хватает на питание и одежду)	25%-34%	55%

Источники: «Краудсорсинг-сравнение баз данных по частным донорам» (ЦРНО, 2015), собственные исследования БФ «Нужна помощь» (2016-2017 гг.), «Три года Добра Mail.ru» (2017), «В службе «Милосердие» составили портрет своих постоянных благотворителей» (2016), «Портрет благотворителя фонда «Подари жизнь» (Левада-Центр, данные за 2014 г.). Данные, характеризующие типичного представителя российского общества, опираются на результаты регулярных всероссийских опросов Левада-Центра 2013-2015 гг., репрезентирующих взрослое население страны старше 18 лет по полу, возрасту и уровню образования в объеме выборки 1600 чел.

Возможности для роста: развитие своих доноров



1 Цените своих доноров:

Показатель удержания доноров (Retention Rate): 45% — среднее в США (данные по более 10 тыс. НКО). Т.е. почти половина доноров 2015 года перешли в 2016.

1% «удержанного» донора — это от 800\$ до 190 000\$ в бюджете НКО (в зависимости от размера)

2 Мотивируйте на большее:

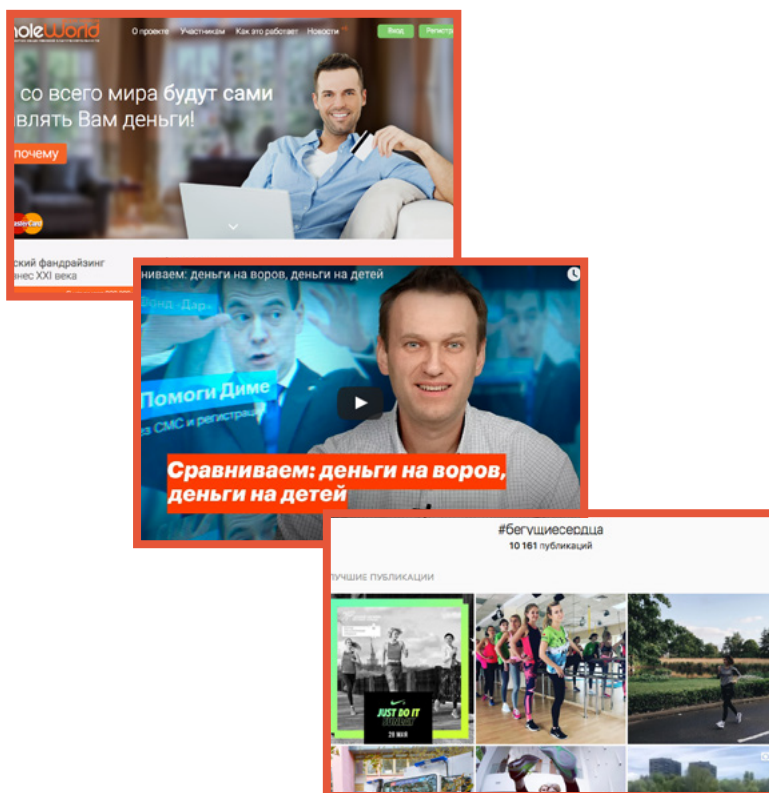
41% доноров, перешедших в 2016 из 2015 (это 19% от всех доноров 2016 года), пожертвовали в 2016 больше, чем в 2015 (**upgraded**).

3 Не забывайте заслуги прежних лет:

11% среди доноров 2016 года были те, кто не жертвовал в 2015, но когда-то ранее (**recaptured**).

Укажите Вашу профессию:

«Фандрайзинг» в русскоязычных соцсетях сегодня — это и «сетевой маркетинг», и антикоррупционные скандалы, и политические кампании, и забеги, и многое другое.



Из 12 тыс сообщений за 3 месяца **2652 (21%)** — спам-реклама «благотворительного проекта» Whole World

Самые резонансные, комментируемые и большие по охвату аудитории посты — про расследования Навального и предвыборный фандрайзинг оппозиции (**28% вовлеченности**)

Самое заметное фандрайзинговое мероприятие за период от СО НКО – благотворительный марафон «Бегущие сердца» (**6% вовлеченности**)

Спасибо за внимание!

Благодарим:



Всех коллег, принявших участие в опросе!

Митя Алешковский
mitya@nuzhnapomosh.ru

Полный отчет будет доступен по запросу
на e.yaznevich@nuzhnapomosh.ru

 НУЖНА ПОМОЩЬ