

Российский фандрайзинг сегодня

Краткие выводы по результатам опроса фандрайзинговых организаций

Опрос провел Благотворительный фонд «Нужна помощь» при поддержке агентства онлайн исследований Tiburon Research в апреле – мае 2017 года. В нем приняли участие 143 социально ориентированные НКО из всех регионов России, привлекающие пожертвования и/или гранты.

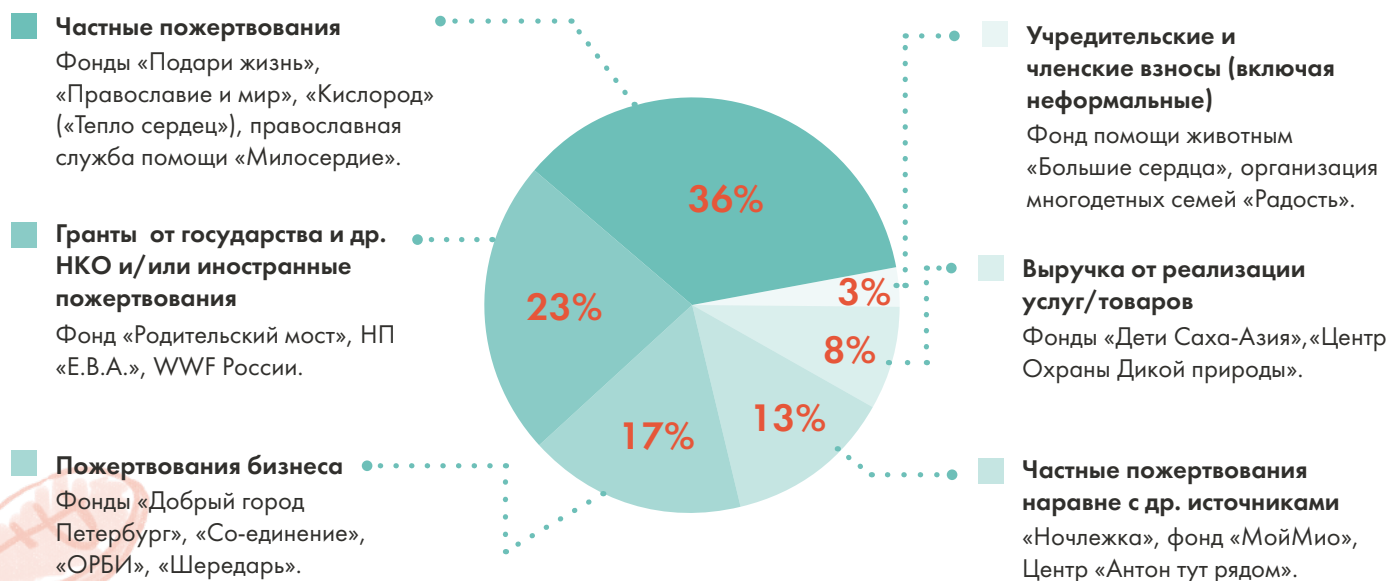
Полная версия доступна по запросу на e.yaznevich@nuzhnapomosh.ru

Участники исследования: география (по месту регистрации НКО)



Из каких источников привлекают финансирование фандрайзинговые организации?

НКО различаются по вкладу источников финансирования в совокупный бюджет. Мы разделили выборку на 6 сегментов по ключевому источнику финансирования.



Большинство НКО обращаются к частным лицам (92%) и российским коммерческим компаниям (69%) за пожертвованиями. 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.

Кто ищет финансирование?

Профессиональный фандрайзер ещё не стал нормой для российских НКО: только 36% организаций имеют такого человека (людей) в штате и ещё 9% обращаются к помощи внештатного специалиста.

Есть фандрайзер

45%

Нет фандрайзера

55%



Какие технологии фандрайзинга наиболее эффективны?

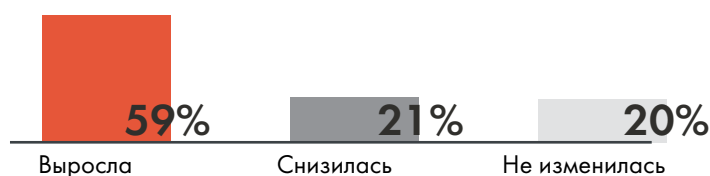
Крупные НКО (50+ млн руб. в год) используют больше всего фандрайзинговых методов. Это единственная группа, для которой **личные встречи с донорами** уступают по эффективности другим технологиям, в частности, **сбору средств через сайт организации**. Краудфандинг на **специальных платформах** в Интернете (Planeta.ru, Добро Mail.ru, Blago.ru, Такие дела и др.) оказался единственной технологией, которую признали высокоэффективной организации любой величины.

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			

Растут ли сборы?

Сборы фандрайзинговых организаций, **в целом, выросли в 2016 году (59%), особенно у крупных НКО (85%)**. Увеличить сборы позволяют **комплексные меры**: правильная фандрайзинговая стратегия, привлечение новых источников финансирования, новые методы и платформы для фандрайзинга.

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



Сумма сборов выросла среди НКО с бюджетом:

до 3 млн	3-10 млн	10-50 млн	50+ млн
47%	57%	62%	85%