

*Любовь Петровна Беломестнова,*  
кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры социальной работы,  
Забайкальский государственный университет,  
г. Чита, Россия,  
e-mail: ZABGU2012@yandex.ru

### **Фандрайзинг как инновационная технология социальной работы**

*Статья посвящена выявлению роли и места фандрайзинга по привлечению и аккумуляции средств из различных источников на реализацию социально значимых проектов и программ.*

***Ключевые слова:** технологии фандрайзинга, социальные проекты и программы, неправительственные некоммерческие организации (НКО)*

Технологии фандрайзинга достаточно значимы для развития социальной работы в России. Внедрение и использования технологий фандрайзинга позволит расширить финансовые и другие возможности учреждений социальной сферы и, как следствие, увеличить эффективность её функционирования.

В социальной работе фандрайзинг – это деятельность по поиску и сбору средств на осуществление социально значимых проектов и программ, для организации поддержки НКО или другого субъекта социально значимой деятельности. Социальная сфера, как никакая другая, нуждается в более организованном финансировании из внебюджетных фондов, в более чёткой и профессиональной организации привлечения ресурсов спонсоров и доноров.

**Фандрайзинг** (*Fundraising*) – от англ. *fund* (запас, фонд, капитал, денежные средства) и *raise* (поднимать, повышать) – организованный поиск и сбор финансовых и иных средств, в частности для осуществления благотворительной поддержки социально значимых проектов, программ и акций, общественных институтов. Фандрайзинг предполагает сбор ресурсов разного вида. Это могут быть деньги, подарки, бартер, аренда помещения, труд волонтеров и т. д. [3].

Возрастание роли организаций гражданского общества, которые способны помочь государству в решении социальных проблем граждан, способствует развитию фандрайзинга как инструмента поиска источников ресурсов тем, кто в ней нуждается.

Фандрайзинг сочетает в себе три характерные черты: 1) комплексный характер принимаемых мер; 2) направленность на поиск дополнительных финансовых и материальных источников; 3) некоммерческая сущность проектов, которые должны реализовываться за счёт результатов фандрайзинговой деятельности.

Фандрайзинг практикуется, в основном, некоммерческими организациями, которые заинтересованы в донорах, спонсорах и меценатах. Основными задачами фандрайзинга выступают: получение необходимых ресурсов и удовлетворения потребностей людей, нуждающихся в помощи; достижения целей организации и реализация её программ; укрепление благосостояния общества в целом; знакомство с новыми партнёрами и привлечение волонтеров; возможность открыто заявить о себе и информировать о своих целях.

Типичная технология фандрайзинга включает следующие этапы:

1) планирование – разработка содержательной программы, определение затрат, выбор видов фандрайзинга;

2) реализация – выбор методов проведения, установления ответственности за проведение и привлечение необходимых средств; контроль над ходом фандрайзинга, корректировки планов с учётом изменений;

3) анализ – оценка результатов, определение эффективности фандрайзинга [4].

Проведение успешной фандрайзинговой кампании отвечает следующим требованиям: цели должны быть конкретными, убедительными, понятными и интересными; потенциальные доноры должны положительно реагировать на цель; фандрайзеры должны быть высококвалифицированными, хорошо известными потенциальным донорам.

Следует отметить, что фандрайзинг предполагает не только привлечение финансовых средств от частных лиц или организаций на реализацию социально значимых проектов, но и привлечение людей и организаций к общественному преодолению имеющихся проблем. На фоне обязательности бюджетного финансирования и предоставления социальных услуг, государственная система социальной сферы претерпевает ряд организационно-управленческих препятствий, создавая провалы в качественном, адресном оказании социальных услуг. На их осуществлении и создаются негосударственные, немунципальные, некоммерческие организации – институты общества, добровольно принимающего несение морального долга перед своими соотечественниками в обеспечении приемлемого уровня жизни и в содействии воспроизводству человеческого капитала.

Использование технологии фандрайзинга показало, что сегодня значительная часть центров социального обслуживания – это многопрофильные учреждения, способные представить престарелым и инвалидам разнообразные по видам и формам услуги, включая социально-медицинские, социально-бытовые и торговые. В половине всех центров социальной помощи функционируют отделения дневного пребывания, в трети – отделения социальной помощи семье и детям. В отделении дневного пребывания в Центре на обслуживании состоит около 25–30 человек. Для пожилых людей организуют досуг (праздники, концерты, походы в кино, на выставки и т. п.), деньги на который не всегда предусмотрены бюджетом, поэтому специалистам по социальной работе приходится заниматься фандрайзинговой деятельностью, находить спонсорскую поддержку. Специалист, впервые занявшийся фандрайзингом, сталкивается с незнанием:

- принципов правильного составления и оформления проектной документации;
- технологии поиска спонсоров;
- каким образом заинтересовать потенциального спонсора своим проектом;

– специфики выбора проектов и программ для более частого выделения средств;

– причин, по которым люди согласны выделить средства.

Для того чтобы привлечь ресурсы для реализации социальных проектов, необходимо осуществить планирование деятельности. Это не значит, что, спланировав всё в деталях, необходимые ресурсы найдутся, но вероятность эффективного поиска ресурсов растёт пропорционально уровню подготовленности.

Одна из стратегий фандрайзинга – это формирование привлекательного имиджа организации, чему должны соответствовать название, миссия, лозунг организации, её уникальность. Всё должно быть выстроено так, чтобы доноры (спонсоры) понимали, что сотрудничество с такой организацией им полезно и выгодно.

В настоящее время фандрайзинговая деятельность только зарождается в России и в этой сфере мало профессионалов, которые имеют специальную подготовку и опыт фандрайзинга, которые способны эффективно привлекать ресурсы в объекты социальной сферы. Каждый автор имеет собственный подход к определению этапов фандрайзинга. Так А. В. Комаровский выделяет следующие этапы:

1 этап – идентификация социально значимых проблем/задач.

2 этап – постановка цели.

3 этап – сегментация общественности на группы по критерию отношения к социально значимой проблеме.

4 этап – выбор целевых сегментов.

5 этап – разработка фандрайзингового комплекса для каждого сегмента.

6 этап – организация фандрайзинговой группы.

7 этап – реализация фандрайзингового комплекса.

8 этап – оценка результатов; обратная связь [4].

При разработке проекта фандрайзеры должны учитывать, что, принимая решение об участии в проекте доноры обращают внимание прежде всего на социальную значимость

проекта. Большим преимуществом является привлечение в проект органов власти и гарантия информационного освещения оказания помощи. Даже если фандрайзер не имеет возможности сообщить о проведённом мероприятии в СМИ, он всегда может разместить информацию на своём сайте. После проведения мероприятия или завершения проекта исполнители должны предоставить донору полный комплект отчётных документов, фотографии с мероприятия, неофициальные и др. Хотелось бы отметить, что фандрайзинг может применяться не только некоммерческими организациями, но и органами государственной власти в форме государственного фандрайзинга.

Обращаясь непосредственно к практическим методам ведения фандрайзинговой деятельности, прежде всего, следует отметить их большое разнообразие. Однако все они не являются равноценными и универсальными, каждый из них по-разному работает в той или иной ситуации. Поэтому нужно правильно использовать их в зависимости от содержания деятельности доноров, с которыми сотрудничает негосударственная организация.

Наиболее действенным методом является написание проекта и получение гранта. Одним из распространённых методов фандрайзинга является организация специальных мероприятий по сбору средств: благотворительных акций, вечеров, аукционов, концертов, марафонов, выставок (плата за вход, пожертвования), балов (плата за вход, пожертвования), фестивалей (взносы за участие, пожертвования зрителей) и т. д. Положительная сторона этих методов в том, что они дают возможность одновременно встретиться со многими потенциальными донорами, привлечь единомышленников и т. д. Часто применяют такой метод фандрайзинга как «ящики» (сбор средств через копилки). Он является достаточно распространённым среди НКО.

В последнее время становится популярной такая технология сбора необходимых средств, как краудфандинг. Краудфандинг – народное финансирование (от англ. *crowd funding*, *crowd* – толпа, *funding* – финансирование) – это коллективное

сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Краудфандинг – это отдельный вид краудсорсинга, где для решения задачи привлекаются добровольцы, готовые профинансировать проект.

Фандрайзинг, по сути – продажа, только «продажа» очень специфического «товара»: возможности сделать доброе дело и получить от этого радость. Поэтому фандрайзер должен быть хорошим «продавцом», т. е. уметь так рассказать про НКО, что благотворитель захочет помогать и сделать пожертвование. Самостоятельным направлением в улучшении качества фандрайзинга является профессионализация фандрайзинга: создание специальных исследовательских центров и программ, введение университетских курсов, возможность получения диплома по фандрайзингу [2].

Таким образом, современное социально-экономическое развитие государства характеризуется возрастающей ролью государственно-частного партнёрства в социальной сфере. В связи с этим, повышается интерес к благотворительным организациям, использование их потенциала в предоставлении населению адресных социальных услуг, а также в реализации их экономико-организационной специфики формирования ресурсной базы, заключающейся в многоканальности источников. Это вызывает потребность поиска инновационного механизма аккумулирования ресурсов, которым является фандрайзинг.

#### *Список литературы*

1. Возмилкина Е. Н. Фандрайзинг в социальной сфере [Электронный ресурс] // Концепт. 2016. Т. 11. Режим доступа: <https://www.e-koncept.ru/2016/86852.htm> (дата обращения: 14.01.2018).
2. Мерсиянова И. В., Иванова Н. В., Корнеева И. Е. Фандрайзинг как фактор устойчивого функционирования некоммерческого сектора [Электронный ресурс] // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. 2015. № 1. Режим доступа: <https://www.cyberleninka.ru/article/n> (дата обращения: 14.01.2018).

3. Фандрайзинг [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.financialguide.ru> (дата обращения: 14.01.2018).

4. Фандрайзинг в России: методы, примеры и технологии сбора средств [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.miloserdie.ru> (дата обращения: 10.01.2018).

УДК 378.1

**Татьяна Эдуардовна Болтушенко,**  
секретарь судебного заседания,  
Читинский районный суд Забайкальского края,  
г. Чита, Россия,  
e-mail: [tanya-sosnina@mail.ru](mailto:tanya-sosnina@mail.ru)

**Татьяна Владимировна Назарова,**  
кандидат социологических наук,  
доцент, доцент кафедры социальной работы,  
Забайкальский государственный университет,  
г. Чита, Россия,  
e-mail: [nazarovav75@gmail.com](mailto:nazarovav75@gmail.com)

### **Практикоориентированные подходы к изучению вопроса о благотворительности**

*В статье определена стратегия изучения природы благотворительности и приведены результаты исследования отношения к информационным источникам, при помощи которых доводится информация о благотворительных акциях и мероприятиях до общественности. Выясняется актуальность и степень правдивости полученной информации, в связи с чем произведена постановка новой проблемы о поиске путей и средств определения качества и достоверности информации о благотворительности в современных условиях.*

**Ключевые слова:** *благотворительные акции, услуги, денежные и материальные средства, благотворительные организации*

В современном мире благотворительность становится нормой жизни для любого человека на земле. Всё чаще и чаще, люди стремятся поделиться добром с теми, кто нуждается в этом. В настоящее время благотворительностью является не только отчисление денежных средств нуждающимся, но