

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

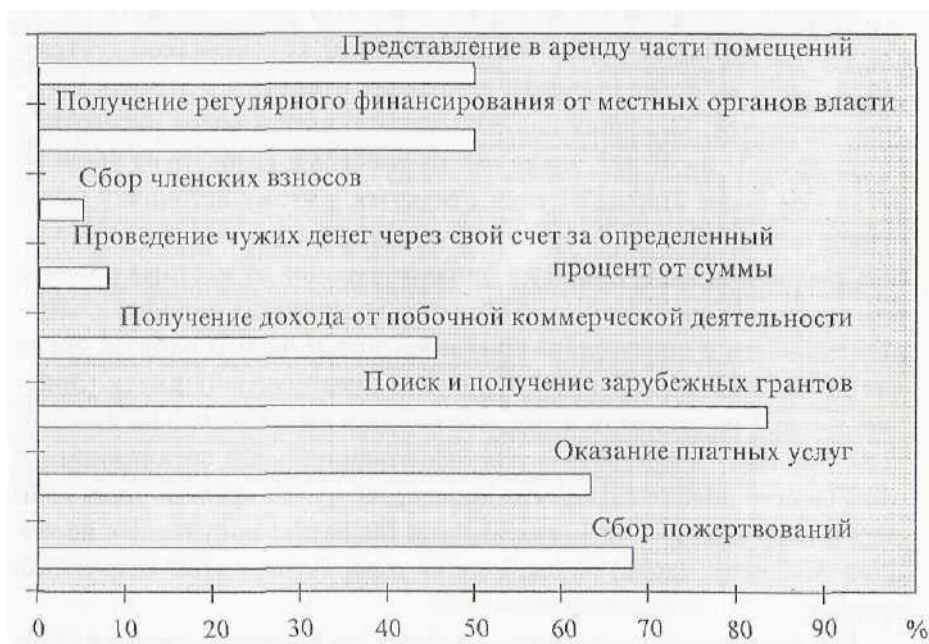
Не секрет, что стабильное финансирование является одним из ключевых факторов, обеспечивающих успех некоммерческого сектора. Имеются разнообразные источники: пожертвования от бизнеса, государственные социальные заказы, иностранные гранты, доход от ведения коммерческой деятельности, доход от предоставления платных услуг, личные пожертвования, доходы от процентов по вкладам, членские взносы и т.п. Естественно, не все организации способны обеспечить поступление средств из всех вышеуказанных источников. Большинство НКО на самом деле получают свое финансирование из одного либо двух источников. Расширению базы финансирования препятствует различие общепринятых представлений организаций об "этичности" поиска финансирования в определенных кругах.

Нередко приходится слышать мнение, что деньги, полученные от бизнес-сообщества, являются "грязными", а работа с бюрократами из правительства имеет элемент противоречия, так как часто именно чиновники создают проблемы, которые НКО призваны ликвидировать своей деятельностью, а иностранные фонды "слишком любят контролировать деятельность организации и хотят сделать из России подобие Запада", что ведение коммерческой деятельности не является этичным для некоммерческих организаций, что предоставление платных услуг противоречит общепринятым представлениям о бесплатной благотворительности. Вопрос седьмой призван дать ответ, какие источники финансирования НКО считают этически приемлемыми.

Предыдущие исследования, проведенные САФ Россия показали, что спонсорская поддержка бизнеса и средства, выделяемые местными органами власти, являются двумя основными источниками финансирования НКО, составляя около 75% (а в отдельных регионах больше) в общем доходе сектора. С учетом, этого следующие вопросы ставят целью выяснить, что представляют из себя предполагаемые "обязательства", которые берут на себя бизнес-сообщество и местные органы власти в работе с некоммерческим сектором и в какой форме должны реализовываться эти обязательства.

Седьмой вопрос анкеты был направлен на выяснение отношения экспертов к тем или иным возможным источникам финансирования с точки зрения их приемлемости для организации.

Седьмой вопрос: **"Какие возможности получения денег Вы считаете приемлемыми для своей организации?"**



Абсолютным лидером среди ответов стали гранты зарубежных фондов, сбор пожертвований и оказание платных услуг. Последнее особенно отрадно, поскольку успешное использование этого источника получения средств является гарантией финансовой независимости организации, а также хорошим индикатором эффективности работы. Самыми непопулярными являются проведение чужих денежных масс через свой счет за определенный процент от суммы и сбор высоких членских взносов. Ответы на данный вопрос демонстрируют высокую щепетильность некоммерческих организаций в выборе источников финансирования и при этом - реалистичность.

В ответе на этот вопрос заметную роль играют различия в отношении мужчин и женщин. Так, на приемлемости получения дохода от побочной коммерческой деятельности настаивает большее число муж-

чин, тогда как регулярное финансирование от местной власти принимают только около трети мужчин и более половины женщин. Видно, что мужчины больше склонны к рискованным самостоятельным действиям, а женщины, напротив, - к сотрудничеству, предпочитая более стабильные источники дохода.

Возраст экспертов также играет заметную роль. Эксперты до 30 лет высоко оценивают получение доходов от коммерческой деятельности, люди же более старшего поколения относятся к этому с меньшей симпатией. Оказание платных услуг поддерживают эксперты в возрасте от 31 до 45 лет, тогда как их коллеги в возрасте от 46 до 60 лет, а тем более старше 61 года относятся к этому источнику более отрицательно. При этом эксперты старше 61 года отдают наибольшее предпочтение регулярному финансированию от местных органов власти. Все эти различия легко объяснимы: молодежь склонна к самостоятельности и риску, легче принимает новые формы работы, тогда как представители старшего поколения предпочитают иметь гарантии, а также не заниматься тем, что кажется им сомнительным, не совсем "чистым" и достойным для благотворительной организации. В этом смысле показательно, что проведение чужих средств через свой счет и сбор высоких членских взносов (наименее популярные источники финансирования) не одобрил ни один эксперт этой возрастной группы.

Что касается региональной специфики, то Москва, а особенно Самара, более консервативны и осторожны, тогда как Петербург и особенно Нижний Новгород ориентированы на риск и самостоятельность.

Существенной оказалась и численность организации, которую представляет эксперт. Наиболее консервативными и зависимыми проявили себя эксперты организации со штатом более 20 человек. Можно предположить, что в эту категорию попали прежде всего старые крупные организации, которые сохранили свою зависимость от властей. Наиболее зависимы от зарубежных грантов организации численностью 6-10 человек, нестабильность их существования заставляет рассчитывать на этот наиболее легкий способ получения финансирования. Пожалуй, наиболее благополучными и реалистичными выглядят организации с численностью от 11 до 20 сотрудников. Они рассчитывают на собственные силы, в том числе - в коммерческой дея-

тельности, и относительно независимы от зарубежного финансирования и властей. Их приоритеты - платные услуги и пожертвования, что говорит о полезности их деятельности для клиентов и уверенности в своих силах.

Ответы на вопрос о приемлемых источниках финансирования, как видно из приведенных данных, зависят не только от личностных характеристик экспертов (пол, возраст и пр.) и регионы, как это было с предыдущими вопросами, но и от той организации, в которой они работают. Выбор приемлемого финансирования обусловлен не только личными воззрениями экспертов, но и в значительной степени - теми условиями, в которых приходится действовать организации, ее возможностями, связями и пр. Поэтому трудно говорить о "чистой" этике, не принимая во внимание всего комплекса этих обстоятельств.

Отношение экспертов к финансовой поддержке некоммерческих организаций со стороны бизнесменов неоднозначно. Так распределились ответы на вопрос: **"Обязаны ли бизнесмены оказывать финансовую поддержку общественным организациям?"**



Шестьдесят восемь процентов экспертов считают, что бизнесмены должны (или скорее должны, чем нет) оказывать финансовую помощь НКО, 28% экспертов отрицают это.

Мужчины менее категоричны, чем женщины в навязывании бизнесу подобных обязательств. Видимо, мужчинам пока еще легче представить, что им никто не должен.

Более половины экспертов старше 61 года не сомневаются, что бизнесмены обязаны помогать НКО (ни один из них не выбрал более мягкую форму ответа "Скорее да, чем нет"). Идея гарантий и социального обеспечения (пусть и в такой странной форме) соотносится с их прошлым опытом.

Подавляющее число экспертов из Нижнего Новгорода считает, что бизнесмены должны помогать НКО. Это объясняется высоким развитием бизнес-сектора в этом городе и в связи с этим - повышенными требованиями к нему со стороны НКО.

Ответы на данный вопрос сильно колеблются и в зависимости от должности эксперта в организации. В частности, все рядовые сотрудники и только около половины руководителей считают, что бизнесмены обязаны помогать НКО.

В зависимости от сферы деятельности организации различаются следующим образом: почти все эксперты, работающие в НКО районного масштаба, полагают, что бизнесмены обязаны им помогать, и только некоторые так не считают. В то же время сотрудники НКО регионального уровня разделились на две равные группы: сторонники и противники этого утверждения. Небольшие организации, финансовая устойчивость которых невелика, ждут помощи от других, в том числе - от бизнеса, организации же федерального охвата достаточно устойчивы, чтобы не требовать денег от кого бы то ни было, да и те средства, которые может предложить бизнес, их, наверное, уже не устраивают.

На вопрос анкеты: **"Обязаны ли местные власти оказывать финансовую поддержку общественным организациям?"**, получены такие ответы экспертов.



Восемьдесят два процента экспертов (больше, чем при ответе на предыдущий вопрос) в той или иной степени считают обязанностью местных властей поддерживать общественные организации и только 18% - с этим не согласны. Таким образом, требования к местным властям со стороны представителей НКО очень высоки.

Как и в ответах на предыдущий вопрос, мужчины менее категоричны, чем женщины, а молодые люди, чем пожилые.

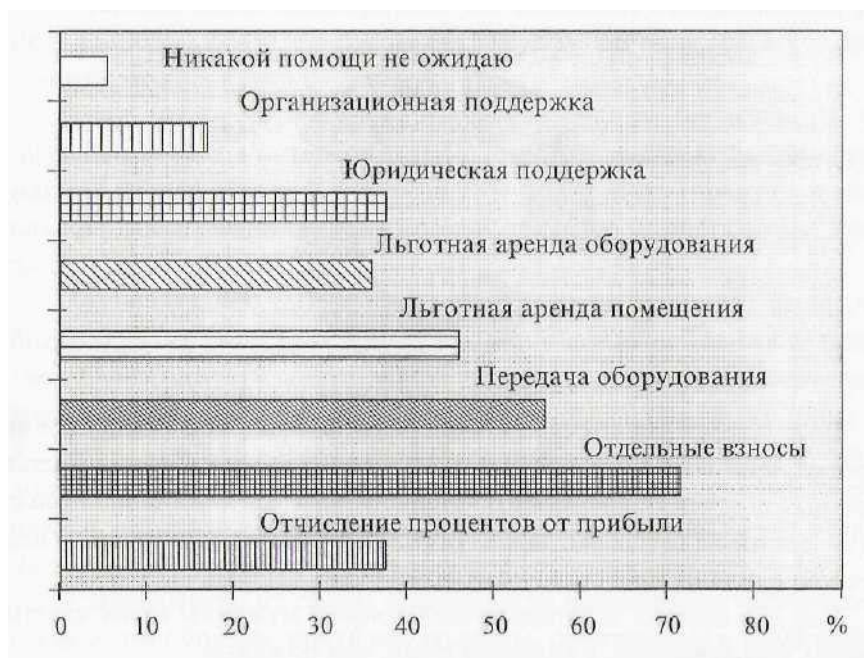
Ответы экспертов различаются и в зависимости от занимаемой ими должности в организации. В частности, рядовые сотрудники в подавляющем большинстве случаев указывают, что они в той или иной мере разделяют это мнение об обязанности местных властей (подобная картина - и в ответах этой категории экспертов на предыдущий вопрос). По-видимому, неуверенность и потребность в поддержке более характерны для рядовых сотрудников, нежели для руководителей организаций.

Ответы сотрудников крупных организаций (свыше 20 человек) отличаются от остальных: все они категорически утверждают, что местные власти обязаны помогать НКО.

Ощутима разница в ответах и в зависимости от сферы деятельности организации. Сотрудники районных и региональных НКО требуют поддержки от местной власти более настойчиво, чем работники общероссийских.

Десятый вопрос направлен на выяснение, **какие виды материальной помощи сотрудники НКО ожидают от коммерческих организаций.**

Ответы экспертов распределились следующим образом:



Интересно, что всего 7% экспертов не ожидают помощи от бизнеса, тогда как на вопрос, обязаны ли предприниматели оказывать НКО финансовую помощь, 28% экспертов ответили отрицательно. Это означает, что отношения между бизнесом и НКО все больше приобретают характер добровольного (и достаточно интенсивного) сотрудничества и не превращаются в предъявление материальных претензий. Прежде всего, НКО ожидают от бизнеса отдельных взносов (71%), а также передачу оборудования (56%). Эти две формы сотрудничества назвали более 50% экспертов. Скорее всего, указанные формы наиболее удобны и для бизнеса.

Мужчины считают, что оказывать денежную помощь бизнесменам сложнее, женщины, напротив, ожидают такую помощь.

Велик разброс ответов на этот вопрос и в зависимости от возраста. Пожилые люди ожидают регулярной гарантированной помощи (проценты от прибыли, льготы при аренде помещения и оборудова-

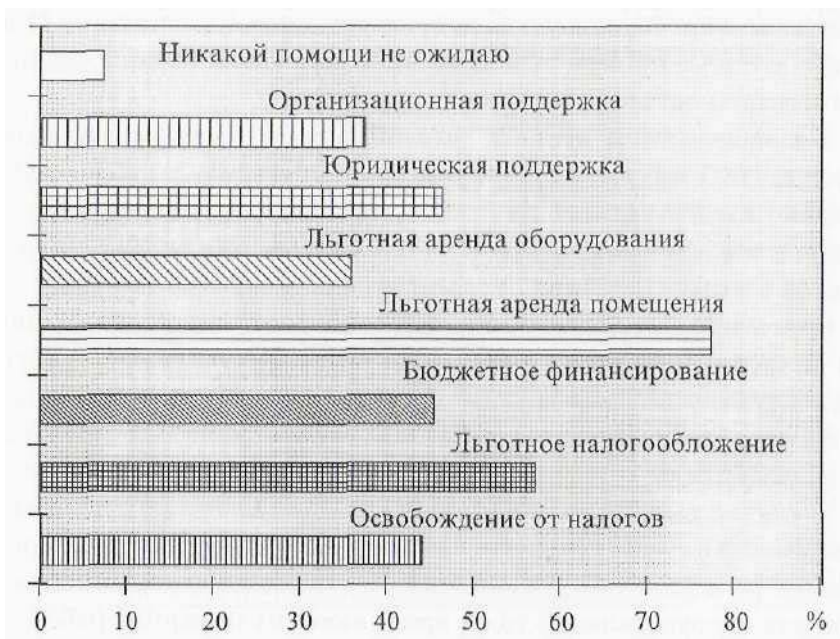
ния, юридическая поддержка). В большинстве пунктов к ним примыкают эксперты и в возрасте от 46 до 60 лет. Кстати, никто, кроме них, не придает большого значения участию в разнообразных комитетах, комиссиях и пр. Отдельную категорию составляют эксперты от 31 до 45 лет, которые по всем позициям ждут помощи от бизнеса меньше, чем эксперты остальных возрастных категорий.

В зависимости от местных условий отличаются и виды помощи, которые НКО ждут от предпринимателей. Москвичи и петербуржцы ожидают предоставления льготной аренды гораздо реже, чем нижегородцы и жители Самары. Последние в среднем ожидают поддержку бизнеса в меньшей степени, чем эксперты из остальных городов.

Отношение к различным формам помощи от бизнеса также зависит от численности штата организации и количества людей, которое она обслуживает. Самые крупные организации наиболее пессимистично оценивают возможность получения денег от бизнеса, и этим сильно отличаются от остальных категорий НКО.

Значительные различия в ответах экспертов наблюдаются также в зависимости от масштаба деятельности организации. Почти все организации регионального уровня ждут от бизнеса отдельных взносов и передачи оборудования. В то же время никто из экспертов, работающих в региональных организациях, не ждет от предпринимателей льготной аренды оборудования и помещения, а также юридической и организационной поддержки. Организации областного уровня в среднем меньше, чем другие, ожидают помощи от бизнеса, хотя около половины экспертов (больше, чем в среднем по выборке) назвали льготную аренду помещения в числе приоритетов. Всероссийские организации более других заинтересованы в организационной поддержке и льготной аренде оборудования, международные - в передаче оборудования.

Аналогичный вопрос был задан экспертам, чтобы выяснить, **на какие формы поддержки они рассчитывают со стороны местных властей?**



Среди ответов лидируют льготная аренда помещений и льготное налогообложение. А на что еще можно рассчитывать от местных властей, как ни на льготы? Остальные предложенные варианты ответов набрали примерно одинаковое число сторонников.

В отличие от женщин мужчины более скептически относятся к возможности освобождения от налогов и к юридической поддержке. Они чаще, чем женщины, не ждут от властей помощи.

Эксперты старше 61 года хотят от местной власти серьезных шагов: освобождения от налогов, бюджетного финансирования и льготной аренды помещений. Такие мелочи, как льготное налогообложение, их не интересуют (ни одного ответа). Эксперты в возрасте от 46 до 60 лет уповают на включение НКО в работу комитетов и комиссий, а молодежь, наоборот, на это не рассчитывает, также как и на бюджетное финансирование.

В зависимости от численности штата в НКО выделяются ответы экспертов, работающих в организациях, состоящих из 6-10 человек.

Они предпочитают льготное налогообложение освобождению от налогов и бюджетному финансированию. Также эти НКО очень заинтересованы в льготной аренде помещений. Они не приемлют бюджетное финансирование и организации с штатом численностью от 11 до 20 человек, которые также не ждут и организационной поддержки. Организации со штатом свыше 20 человек, напротив, хотели бы получать бюджетное финансирование, но меньше рассчитывают на льготную аренду помещений. При этом они более других заинтересованы в льготной аренде оборудования, юридической и организационной поддержке.

Организации, обслуживающие менее 100 человек, больше других ожидают от властей юридической поддержки, обслуживающие 101-500 человек - льгот в налогообложении и аренде. Следующая категория организаций (от 501 до 1000 клиентов) рассчитывает получить льготное налогообложение, но не надеется или не нуждается в освобождении от налогов, да и их заинтересованность в льготной аренде меньше, чем у других. НКО с клиентурой от 1001 до 5000 человек хотели бы иметь бюджетное финансирование и льготную аренду. Любопытно, что НКО с самым обширным кругом клиентов - свыше 5000 человек - в принципе меньше других заинтересованы и рассчитывают на помощь от органов государственной и местной власти.

Петербуржцы в отличие от жителей других городов придают сравнительно большее значение льготной аренде оборудования и юридической поддержке. Жители Самары вообще настроены более скептически относительно государственной помощи, они сомневаются в возможности добиться льготного налогообложения и особенно - организационной поддержки. Нижегородцы отдают предпочтение освобождению от налогов и льготной аренде помещений, тогда как остальные возможности интересуют их меньше. Москвичи же выглядят наиболее "средними", не отклоняющимися в ответах от средних по выборке.

Приведенные выше ответы еще раз продемонстрировали жесткую зависимость этических воззрений экспертов (в данном случае - по поводу финансирования) от ситуации, в которой находится организация. Это относится и к формам взаимодействия с властями и бизнесом, а также к тому, какие обязательства НКО на них возлагают. В

идеальном случае представителям НКО вообще-то не к лицу считать, что им кто-то должен. С другой стороны, на основе опыта взаимодействия с бизнесом и органами власти они могут иметь достаточно четкую картину того, что можно ждать от тех и других. Судя по достаточно высоким показателям, это взаимодействие складывается довольно успешно, и неприятия контактов с бизнесом или властями у НКО нет.