**Проблемы и особенности диверсификации источников финансирования правозащитных НКО в России**

Законы о  «[НКО-«иностранных агентах»](https://hrdco.org/news/inostrannyj-agent-yarlyk-dlya-nko/) и «нежелательных организациях» поставили правозащитные НКО [в условия](https://hrdco.org/news/hronika-vyzhivaniya-10-inostrannyh-agentov/), в которых практически невозможно полноценно работать, имея иностранное финансирование. Кроме того, зарубежные гранты в текущей политической ситуации стали труднодоступны.

Сегодня для многих некоммерческих организаций остро стоит вопрос, где и как искать средства для осуществления своей деятельности. Отсутствие надежных и постоянных источников финансирования вынуждает НКО сокращать активность или даже полностью прекращать работу. В результате, без поддержки остаются граждане, для которых НКО была единственной опорой и защитой.

На государство правозащитникам рассчитывать не приходится. Президентский Фонд  отдает предпочтение социально-ориентированным НКО и благотворительным фондам,  чья деятельность связана  с областью здравоохранения, пенсионной реформой,  оказанием помощи детям. При этом, [по данным](https://news.rambler.ru/other/41642918/?utm_content=rnews&utm_medium=read_more&utm_source=copylink) аналитика „[Трансперенси Интернешнл Россия](https://transparency.org.ru/)“ **Анастасии Иволги**, нередко гранты получают те организации, которым выделяют средства из бюджета в виде субсидий, госконтрактов, а также имеющие  спонсоров.

Так, в  2018 году [самый крупный грант](https://xn--80afcdbalict6afooklqi5o.xn--p1ai/public/application/table?CompetitionId=&RegionId=&ContestDirectionTenantId=&SearchString=&OnlyWinners=true&page=7) конкурса получило агентство «Концерты, фестивали, мастер-классы» на проект «Юрий Башмет – молодым дарованиям России».

В то же время впервые за восемь лет не была удовлетворена  [заявка](https://hrdco.org/news/fond-prezidentskih-grantov-ne-podderzhal-za-prava-cheloveka/)  правозащитника Льва Пономарева. В результате движение  «За права человека», которое регулярно облагают штрафами за нарушение закона о «НКО-«иноагентах»,  оказалось [на грани закрытия](https://www.novayagazeta.ru/articles/2019/05/28/80692-vstupimsya-za-prava-cheloveka?fbclid=IwAR2NQYt8o8O_NwhbdTCMWqPNSpgz24sTQpaP_nISZNh25Ger-aEp2NrtZJQ).

Распределение региональных субсидий на реализацию программ НКО проходит примерно по тем же приоритетам – предпочтение отдается социально ориентированным организациям, а также НКО, ведущим патриотическую работу.

Например, вмае 2017 года Постоянная комиссия по развитию НКО Совета при Президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека (далее – Комиссия) провела выездное заседание в Воронежской области, на котором, в том числе, изучила результаты конкурса по распределению субсидий из областного бюджета на проекты НКО.

Комиссия установила, что правительством области были утверждены следующие приоритетные направления:

-  патриотическое воспитание, допризывная подготовка граждан, поисковая работа;

- развитие институтов гражданского общества и общественного самоуправления;

- деятельность в области средств массовой информации.

Правозащитная деятельность не вошла в приоритетные направления.

Соответственно, победителями конкурса стали проекты, направленные:

- на вовлечение учеников школ в поисковую деятельность (**«Мой класс носит имя героя»),**

**-** на внедрение в Воронежской области системы оценки  результативности реализованных проектов СО НКО за счет разработки методики такой оценки (**«Экспертное сообщество СО НКО Воронежской области»)**,

- на создание информационно насыщенного фона вокруг деятельности социально ориентированных НКО **(«Совершенствование освещения в СМИ проблем социально  ориентированных НКО и социальных (благотворительных) проектов представителей реального сектора экономики») и т.п.**

Ряд НКО получил субсидии из бюджета городского округа на решение социальных вопросов в соответствии с уставными целями. Самые крупные суммы выделили следующим НКО:

* Воронежскому отделению Всероссийской общественной организации ветеранов (пенсионеров) войны, труда, Вооруженных Сил и правоохранительных органов **- 4 462 285 рублей**
* Образовательному учреждению дополнительного образования детей "СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКАЯ СПОРТИВНАЯ ШКОЛА ОЛИМПИЙСКОГО РЕЗЕРВА ПО ФУТБОЛУ" - **1 647 827,17 рублей**
* Негосударственному образовательному учреждению «Магистраль» (Автокласс) - **1 278 300 рублей**
* Воронежскому отделению общероссийской организации «Всероссийское общество инвалидов» **- 1 104 000 рублей**.

Выводы Комиссии:

* *нормативные правовые акты, регулирующие взаимодействие НКО с органами государственной власти Воронежской области, касаются только СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ;*
* *финансовую и организационную поддержку из городского бюджета получают на постоянной основе общественные организации инвалидов, ветеранов силовых структур, спортивные организации. Поддержка правозащитной деятельности фактически не осуществляется.*

В сложившейся ситуации правозащитные НКО вынуждены искать иные возможности привлечения средств на свою деятельность.

Возникает вопрос, почему среди правозащитных НКО до сих пор не получили широкого распространения такие формы привлечения материальных ресурсов, как работа с бизнесом, сбор пожертвований от частных лиц или краудфандинг? Тем более что социальные НКО успешно осваивают эту нишу.

Однако и этот опыт социальных НКО по ряду причин не в полной мере подходит правозащитникам. Во-первых, поддержка социальных НКО поощряется и стимулируется на уровне государства. Именно поэтому бизнес охотно и открыто участвует в благотворительных инициативах таких организаций. Но с правозащитниками дело обстоит иначе. Предприниматели, опасаясь репрессий со стороны государства, не рискуют финансировать правозащитные НКО открыто. Таким образом, правозащитное сообщество, в отличие от социальных НКО, не может полагаться на стабильную поддержку со стороны бизнеса.

Во-вторых, социальным НКО легче собирать средства на свою деятельность, так как  население охотнее скидывается на социалку. Жертвуют в основном на   проекты, оказывающие помощь детям, животным, инвалидам, обездоленным. Правозащитная деятельность в чистом виде, за исключением  отдельных направлений, например, таких как пытки,  подброс полицией наркотиков, задержание граждан на акциях протеста и т.п., российским гражданам пока не понятна. По этой причине правозащитники, как правило, ограничиваются разовыми сборами на  конкретные задачи: на [выплату штрафа](https://hrdco.org/news/chelovek-i-zakon-blagodarit-vseh-za-pomoshh-nko-rasschitalas-so-shtrafom/) за нарушение закона о «НКО-иностранных агентах» («Человек и закон»), на проведение [правового вебинара](http://president-sovet.ru/presscenter/news/read/2948/) («Солдатские матери Санкт-Петербурга»), на  [выплату долга](http://president-sovet.ru/presscenter/news/read/2948/) администрации города («Воронежский Дом прав человека»).

Об опыте сбора средств правозащитной НКО смотрите подробнее во второй части данного обзора.

То, что на правозащитные нужды собирать средства  сложнее, чем на социальные, подтверждают и специалисты, профессионально занимающиеся краудфандингом  для НКО, например,   благотворительного фонда  «[Нужна помощь](https://nuzhnapomosh.ru/)».

Фонд «Нужна помощь» привлекает внимания общества к проблемам, которые решают НКО, и собирает средства для НКО при помощи информационного портала  «[**Такие дела**](https://takiedela.ru/)». Команда профессионалов пишет истории о людях, которым помогло или помогает конкретное НКО, с призывом пожертвовать на деятельность организации или подписаться на рекуррент. Необходимую сумму определяет сама НКО.

Но, чтобы воспользоваться данным инструментом, НКО необходимо пройти многоступенчатую систему экспертной оценки. Фонд проверяет все документы и отчетность подавшей заявку организации, проводит оценку репутации и профессионализма НКО. Вот только некоторые требования Фонда к НКО для прохождения верификации на платформу:

- НКО размещает на своем сайте свидетельство о регистрации юрлица, свидетельство о постановке на учет в налоговом органе, свидетельство о госрегистрации НКО, Устав, финансовые и содержательные отчеты как минимум за последний год;

- осуществляет сбор средств только на официальный банковский счет НКО;

- ведет страницу хотя бы в одной из соцсетей.

Для некоторых небольших НКО, штат которых состоит из руководителя и двух-трех юристов, даже этот начальный этап предоставляет определенные сложности из-за отсутствия времени и человеческих ресурсов для организации процесса по выполнению всех требований. Но, даже если НКО преодолеет начальный этап, пройдет верификацию, она должна быть готова в течение всего периода сбора средств уделять достаточно времени сотрудникам Фонда: своевременно предоставлять им информацию о своей работе, организовывать встречи с людьми, готовыми стать героями публикаций. При этом потенциальные герои должны рассказать журналисту «Таких дел» свою персональную историю с человеческими подробностями, поработать с фотографом. Герой должен быть морально готов выйти в публичное пространство, а также потратить примерно часа по два на общение с журналистом и фотографом. Героев потребуется не менее десяти, чтобы истории в течение сбора средств выходили регулярно.

Бесспорно, что организация подобных встреч потребует от НКО дополнительных усилий и времени. И не у каждой правозащитной организации найдется достаточное количество героев, готовых выйти в публичное пространство.

Кроме того, сотрудникам НКО надо будет непрерывно продвигать истории и информацию о сборе средств по своим каналам, обращаться в соцсети с просьбами о пожертвовании и т.п.

Еще один важный момент, который надо учитывать при работе с платформами. Сбор средств таким способом не исключает возможность перевода от иностранцев. Сегодня достаточно и рубля от гражданина другого государства для того, чтобы правозащитную НКО зачислили в реестр «НКО-иноагентов». Подобный перевод могут организовать и в провокационных целях недоброжелатели организации. Так как некоторые правозащитные НКО отказались от зарубежных грантов именно из-за угрозы зачисления в реестр, данный вариант сбора средств не всем подойдет.

Вести постоянный краудфаундинг собственными силами пока удается немногим правозащитным организациям. Успешно в этом направлении продвигается медиа-проект  «[**ОВД-Инфо**](https://ovdinfo.org/)**»**.

Опыт проекта «ОВД-Инфо», осуществляющего краудфандинг с 2015 года, показал, что систематический сбор средств – это отдельная работа, предполагающая наличие в штате специально обученного специалиста.

Сначала сотрудники «ОВД-Инфо» совмещали свою основную работу с новым для них видом деятельности – организацией сбора средств. Для этого они создали команду по фандрайзингу. И, хотя им сразу удалось добиться хорошего результата, для систематического сбора пришлось искать специального исполнителя. Так как нанять специалиста оказалось нереально, взяли человека без опыта подобной работы для последующего его обучения. Основам фандрайзинга и краудфандинга сотрудник обучался у профессионала из Фонда «Подари жизнь», который стал его куратором.

Специалист Фонда «Подари жизнь» участвовала в собраниях команды «ОВД-Инфо» по фандрайзингу. Дополнительно примерно раз в неделю куратор консультировал сотрудника «ОВД-Инфо» по телефону.

Из рассказа сотрудника «ОВД-Инфо» **Полины**:

*«В самом начале основная сложность была в том, как найти язык, чтобы просить деньги. Нужно было все время тексты писать с просьбой пожертвовать».*

Важно, что для написания текстов для сбора средств и их распространения требуется участие всей команды, за которой закреплена конкретная задача.

Из рассказа Полины:

*«То есть, я не пишу текст сама, и не сама его публикую, я консультируюсь с людьми в команде, которые отвечают за тексты в НКО. В рассылке эти тексты я распространяю сама, так как у меня ориентированная рассылка по донорам. Мы с удивлением обнаружили через некоторое время, что рассылка для нас – один из наиболее успешных способов коммуникации с донорами и большая часть пожертвований приходит из этого канала. Важно, чтобы рассылка была ориентирована по сегментам. В «ОВД-Инфо» она на специальной платформе. Причем, рассылок должно быть несколько. Например, для тех, кто делает ежемесячные пожертвования – нужна отдельная рассылка.*

*Рассылаем отчеты по донорам. Важно отчитываться перед донорами. Это и вопрос прозрачности, и привлечение доноров к деятельности.*

*Очень важно, чтобы на сайте была большая красивая кнопка «Помочь проекту», которая направляет на другую страницу (слейдинг). Нужно описание проекта, миссии проекта, указание, на что нужны деньги. Нужно оптимизировать лейдинг, суммы пожертвований. Мы постоянно проводим исследования через гугл-аналитик, пытаемся анализировать наших доноров. Проводим опрос доноров».*

Тем не менее, пока сборы не достигают целей.

*«Кампания покрывает 25-30% расходов. Собираем на горячую линию и на юристов. Но в основном - на горячую линию, юристов не получается полностью из краудфандинга покрыть» - объясняет Полина.*

Крайдфандинг – постоянный процесс, требующий освоения различных навыков и непрерывного их совершенствования.

Из рассказа Полины:

*«Требуется постоянное общение с платежными системами, с банками. Требуется постоянная оптимизация процесса. Требуется вовлечение в финансовые вопросы проекта. Постоянно пытаемся работать с новым форматом и подыскивать новые решения, новые подходы. Очень важно поддержание коммуникации с донорами. Сначала их надо привлечь, а потом удерживать, поддерживая постоянную коммуникацию».*

Обучиться краудфандингу рядовому специалисту НКО или запустить кампанию по сбору средств правозащитной НКО, по мнению Полины, сегодня реально:

*«Есть вебинары, есть семинары по краудфандингу, есть специалисты, есть наемные консультанты, которые приходят в НКО, строят кампанию полностью и уходят по завершении этой кампании. Но, если заниматься краудфандингом, нужен человек, который бы этим специально занимался, так как совмещать сложно, как показал опыт «ОВД-Инфо»».*

С помощью краудфаудинга, судя по опыту «ОВД-Инфо», можно привлечь значительную сумму на нужды проекта. И сейчас ряд правозащитных НКО пробует разные возможности обеспечения систематического сбора пожертвований через собственные ресурсы.

Например, правозащитное объединение юристов и журналистов «[**КОМАНДА 29**](https://team29.org/)**»** открыла ставку  специалиста-фандрайзера для развития  направления по привлечению средств от сторонников  и для запуска целевых  кампаний по сбору средств  (на экспертизы по судебным делам или поездки адвокатов в суд).

Для этой работы НКО решила привлечь уже опытного человека. Вот список требований «Команды 29**»** к такому специалисту:

* работать над ростом числа жертвователей по подписке,
* создавать страницы сборов на сайте, готовить рассылки, настраивать автоматические письма, писать для всего этого работающие тексты,
* с помощью редактора социальных сетей распространять информацию о сборах, придумывать, кого нужно попросить сделать репост из коллег по отрасли или лидеров мнений,
* анализировать показатели всего в Яндекс. Метрике, Google. Analytics, социальных сетях и платежной системе, строить на основе анализа тактику и стратегию сборов,
* выбрать и внедрить подходящую CRM,
* анализировать успешные кейсы из отрасли, международный опыт и тренды,
* факультативно: придумывать и запускать новые для К29 каналы привлечения средств от сторонников: например, продажа мерча, ивенты, коллаборации.

«[Комитет против пыток](https://www.pytkam.net/)»   (КПП) создал благотворительный [фонд помощи потерпевшим](https://donate.pytkam.net/) от должностных преступлений. Средства правозащитники собирают на медицинскую и психологическую помощь пострадавшим от пыток, на проведение судебно-медицинской экспертизы и защиту потерпевших. КПП особо отмечает, что их Фонд принимает пожертвования только от российских граждан.

Подводя итоги, можно отметить, что краудфандинг – направление, которое, несомненно, может стать хорошим подспорьем для ряда НКО. И, если у НКО уже был удачный опыт сбора пожертвований, то ей есть смысл проанализировать возможности перехода к систематическому сбору на базе собственных ресурсов.

Тем не менее, на сегодняшний момент для многих небольших правозащитных НКО систематический сбор средств не по силам. Да и далеко не все организации, которые успешно осваивают это направление, смогут довести этот процесс до такого уровня, чтобы он покрывал основную часть их потребностей.

Таким образом, вопрос об эффективных методах финансирования правозащитных организаций пока остается открытым. Вероятно, правозащитному сообществу необходимо объединиться для выработки и организации новых форм по привлечению средств на правозащитную деятельность. Возможно, правозащитникам нужен свой общий фонд для финансирования правозащитных проектов.