

НКО в условиях экономического кризиса

Мировой финансово-экономический кризис в той или иной степени затронул все сферы жизнедеятельности российского общества, и НКО-сектор не является исключением. Социологические исследования зафиксировали определенную динамику – причем не только негативного, но и позитивного характера - в положении и развитии сектора НКО под влиянием экономического кризиса.¹ Кроме того, исследования показали, что под влиянием кризиса в секторе происходят важные системные изменения в управлении, структуре, источниках финансирования, стратегиях деятельности руководства и т.п.

Анализ *экономического* положения НКО в динамике за прошедший кризисный год свидетельствует, что изменения в деятельности НКО носили в большей степени негативный, чем позитивный характер. В первую очередь, речь идет о росте финансовой неустойчивости «третьего» сектора, произошло сокращение объемов финансирования, уменьшение доходов и поддержки НКО со стороны бизнеса.

Заметно сократились многие источники финансирования НКО, особенно *поступления от коммерческих компаний, из региональных бюджетов, снизились объемы грантов от международных и зарубежных организаций. Уменьшились пожертвования от частных лиц. Самыми стабильными оказались взносы учредителей и членов НКО.* Судя по всему, большинство учредителей не предполагают закрывать НКО и поддерживают их своими взносами.

Среди негативных последствий кризиса, коснувшихся их организаций, примерно каждый четвертый руководитель НКО также отметил *сокращение постоянного штата сотрудников.*

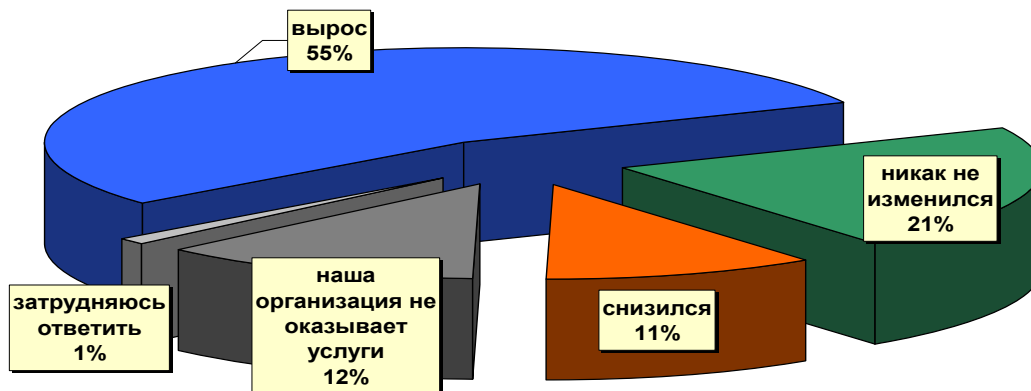
¹ При подготовке раздела использовались данные двух волн социологического исследования, реализованного группой ЦИРКОН (АНО «Социологическая мастерская Задорина») в мае и сентябре 2009 г. Опрос руководителей НКО в режиме on-line (в сотрудничестве с компанией OMI Russia), объем выборочной совокупности составил 440 респондентов в мае и 242 респондента в сентябре.

КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ПОСТУПЛЕНИЕ СРЕДСТВ В ВАШУ ОРГАНИЗАЦИЮ ИЗ РАЗЛИЧНЫХ ИСТОЧНИКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5-6 МЕСЯЦЕВ?
(в % от получающих (получавших) средства из данных источников)



В то же время на фоне снижения финансовой устойчивости и сокращения ресурсов большинства организаций НКО-сектора в стране вырос спрос на услуги некоммерческих организаций. Об этом заявили более половины респондентов – руководителей НКО. Очевидно, что в ситуации финансово-экономического кризиса увеличился социальный запрос от представителей наиболее социально уязвимых слоев на помощь и поддержку. Это свидетельствует о востребованности НКО, о том, что потребность в их услугах потенциально очень значительна, а это должно стать стимулом к расширению спектра и объемов услуг, оказываемых российскими некоммерческими организациями, к активизации их деятельности, созданию ими новых рабочих мест и т.п.

КАК ЗА ПОСЛЕДНИЕ 5-6 МЕСЯЦЕВ ИЗМЕНИЛСЯ СПРОС НА УСЛУГИ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?

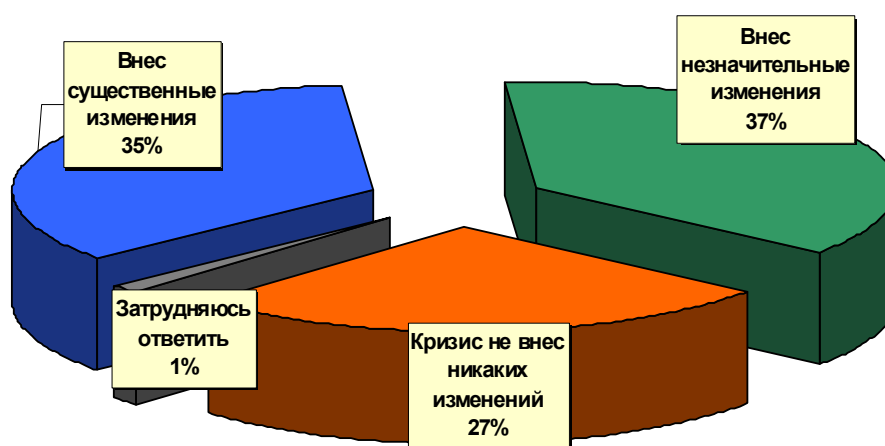


Среди позитивных последствий кризиса для НКО следует отметить усиление *социальной активности*, в частности, *рост числа добровольцев и волонтеров*. Этот факт отметили около трети руководителей некоммерческих организаций, принявших участие в исследовании. Можно с уверенностью допустить, что рост числа добровольцев произошел, в том числе, и за счет активизации корпоративного волонтерства. В условиях кризиса финансовое положение многих бизнес структур ухудшилось, что привело, в свою очередь, к уменьшению их возможностей по оказанию поддержки НКО в виде денежных и иных материальных пожертвований, сократились средства, выделяемые на благотворительные и спонсорские программы. В этой ситуации коммерческие компании нашли возможность оказывать помощь другим способом – направляя своих сотрудников в качестве волонтеров на выполнение общественно-полезных функций.

Еще одним важным последствием финансово-экономического кризиса для «третьего» сектора является, на наш взгляд, обращение со стороны руководителей некоммерческих организаций более пристального внимания на качественное управление, на новый, эффективный менеджмент.

Вполне естественно, что уменьшение доходов, усиление финансовой неустойчивости НКО, с одной стороны, и увеличение спроса на их услуги, с другой, заставили лидеров НКО-сектора задуматься не просто о стратегиях выживания, но о стратегиях повышения эффективности своей деятельности, об оптимизации управления. Большинство опрошенных руководителей НКО, сообщивших в ходе опроса, что в их организации существует стратегия деятельности, оформленная или не оформленная документально, заявили, что им пришлось вносить изменения в стратегию организации из-за кризиса.

**ВНЕС ЛИ КРИЗИС ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАТЕГИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ?**
(в % от НКО, имеющих стратегию)

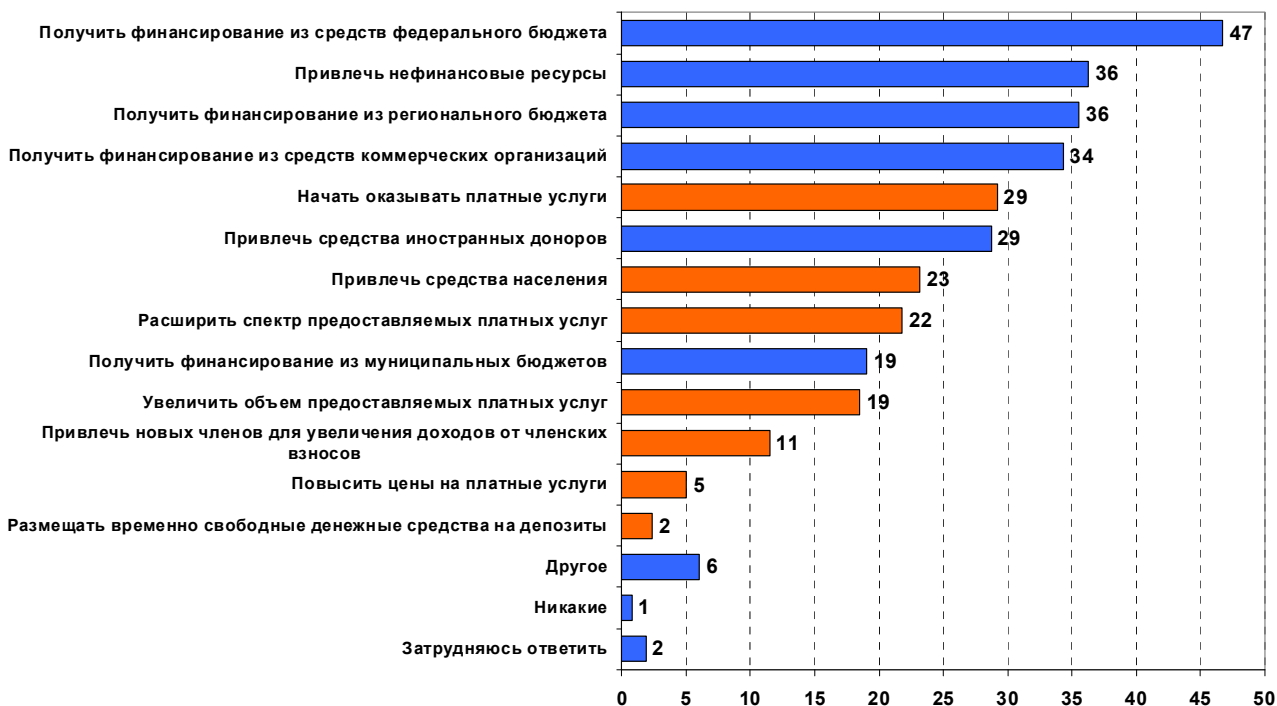


По результатам опросов руководителей НКО зафиксировано наличие двух типов стратегий в условиях кризиса.

Первая связана с установкой на экономию, отказом от части расходов и т.п. Ухудшение финансового положения НКО привело к тому, что часть руководителей НКО приняла решение не предпринимать активных действий, и выбрала стратегию пассивного ожидания. У части НКО наблюдается настрой переждать, «проест» оставшиеся ресурсы и ничего дополнительного не делать.

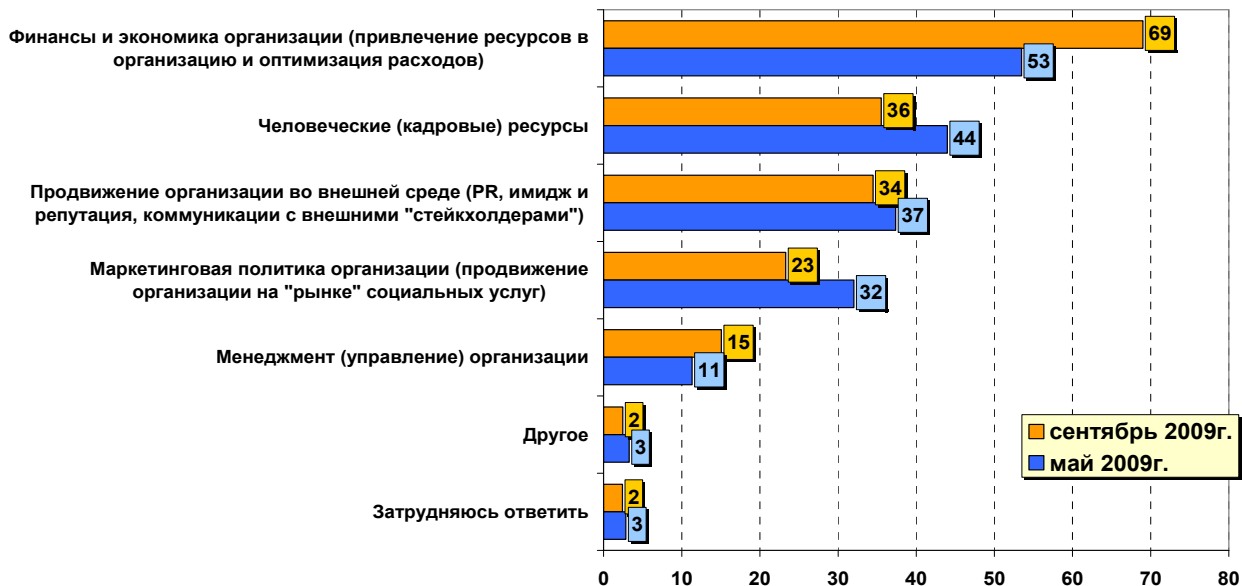
Вторая, более активная (хотя, судя по всему, все же менее распространенная) стратегия ориентирована на «инновации» и повышение эффективности деятельности некоммерческой организации, в т.ч. через расширение платных услуг, увеличение доходов от собственной хозяйственной деятельности, освоение новых технологий привлечение средств (фандрайзинга). Возможно, кризис даст толчок к более активному развитию социального предпринимательства в России.

КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ВАША ОРГАНИЗАЦИЯ НАМЕРЕНА ПРЕДПРИНЯТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ (СОХРАНЕНИЯ) СВОЕГО ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ В БЛИЖАЙШИЙ ГОД?



Основной сферой приложения сил руководителей НКО в условиях кризиса являются финансы и экономика организации. Лейтмотивом финансовой деятельности НКО (причем как «консервативных», так и «инновационных») в условиях кризиса является оптимизация системы планирования, бюджетирования и контроля над расходами.

КАК РУКОВОДИТЕЛЬ НКО, НА КАКИХ ОБЛАСТЯХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВАШЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ ВЫ СОСРЕДОТОЧИТЕ СВОИ УСИЛИЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ? В КАКИХ ОБЛАСТЯХ ПРЕДПОЛАГАЕТЕ ДОСТИЧЬ ПОЗИТИВНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА?



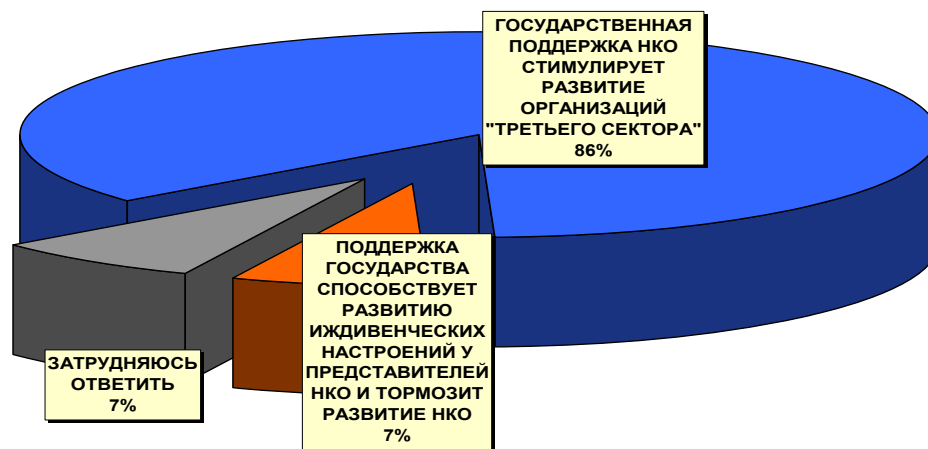
Для продвижения своей организации на «рынке» НКО большинство руководителей выбирают стратегии освоения новых технологий работы. Довольно популярными являются также стратегии диверсификации видов и объектов деятельности организации (расширение видов деятельности и увеличение целевых групп).

Для повышения эффективности менеджмента (управления) внутри организации руководители НКО предпринимают действия по улучшению практики финансового планирования и мониторинга финансовых результатов, оптимизация процессов и технологий работы.

Исследование показало, что в ситуации кризиса со стороны «третьего» сектора вырос запрос к другим секторам, и в первую очередь – к государству. Такая позиция вполне объяснима и рациональна: в условиях кризиса наиболее важным (критическим) ресурсом являются деньги, и государство оказалось едва ли не единственным источником, у которого они остались.

В экспертном сообществе довольно распространена точка зрения, что государственная поддержка НКО способствует развитию у некоммерческих организаций иждивенческих настроений и тормозит их развитие. Во многом это связано с представлениями о том, что «третий сектор» это сфера общественных интересов, которая должна быть независима от государства. Данные представления совсем не популярны среди самих руководителей НКО. Наоборот, представители «третьего сектора» видят в государственной поддержке дополнительные стимулы для своего развития.

КАКАЯ ТОЧКА ЗРЕНИЯ ВАМ БЛИЖЕ?



Исследование в очередной раз подтвердило не только наличие (и усугубление) проблем с финансированием «третьего сектора», но и усиление запроса к государству на финансовую поддержку некоммерческих организаций.

Представляется довольно логичным, что, оказывая «антикризисную» поддержку бизнес-структурам, государство могло бы найти возможности и для оказания поддержки некоммерческим организациям (по крайней мере, тем НКО, которые активно работают с социально уязвимыми категориями граждан, и тем, которые способны к эффективному освоению имеющихся ресурсов, направляя их на оказание социальных услуг, создание рабочих мест и т.п.).

По меньшей мере, оказание со стороны государства финансовой поддержки коммерческих структур и некоммерческих организаций должно быть пропорционально доле работающих в каждом из двух секторов российских граждан.