



СИБИРСКИЙ ЦЕНТР
ПОДДЕРЖКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ИНИЦИАТИВ



**«О развитии некоммерческого сектора
России. Проблемы и перспективы для
города Новосибирска»**

X Форум городских сообществ

«Активный город»

Е.Малицкая, Новосибирск, 11 декабря 2025



Мировые тренды в привлечении средств на социальные проекты

- Размер средних пожертвований растёт, но конкуренция усиливается.
- Дарителей важно не просто привлечь, а удержать — возвратность становится главным показателем.
- Всё больше ресурсов направляется на “результат”, метрики, долговременное воздействие.
- Фонды и доноры всё чаще ставят условия: прозрачность, отчётность, партнёрство с бизнесом.
- Новые формы поддержки — подписки, регулярные пожертвования, цифровые платформы — набирают обороты.

Российские тренды в привлечении средств на социальные проекты

Диверсификация фандрайзинга и специализация кадров

С каждым годом увеличивается число направлений и форм фандрайзинга: помимо традиционного индивидуального и корпоративного, активно развиваются краудфандинг, регулярные подписки, цифровые сборы через платформы, эндаументы и проч. Это требует более глубокого профессионального разделения внутри НКО, специализации фандрайзеров: уже недостаточно быть «универсальным» сборщиком — нужны эксперты по конкретным форматам и каналам, а также развития профильных компетенций и командных моделей работы.

Рост корпоративной благотворительности

Продолжается устойчивый рост количества корпоративных фондов и программ. Всё больше компаний передают реализацию благотворительных проектов своим фондам или партнёрским структурам, выстраивают благотворительность через экосистемы и платформы, в том числе внутри маркетплейсов, банковских и цифровых сервисов, участвуют в формировании «общественного блага» не только через КСО, но и через самостоятельные социальные программы.

Российские тренды в привлечении средств на социальные проекты

Трансформация частных пожертвований

Растёт количество частных доноров, особенно в сегменте регулярных пожертвований (рекуррентов); возрастает потенциал молодёжной аудитории, что требует обновления языка и каналов коммуникации; конкуренция за внимание частного донора обостряется: НКО конкурируют уже не столько друг с другом, сколько с контентом соцсетей, новостями, маркетплейсами и т.д.

Цифровизация и внедрение ИИ

Искусственный интеллект (ИИ) перестаёт быть теорией — он уже становится частью практического инструментария фандрайзеров. Есть примеры использования нейросетей для сегментации базы доноров и персонализированных рассылок; автоматизация обработки пожертвований и аналитики; применение ИИ в коммуникационных стратегиях.

Российские тренды в привлечении средств на социальные проекты

Устойчивость и институциональное развитие

Спрос со стороны доноров и фондов смещается от разовых проектных грантов к поддержке основной деятельности НКО, при условии демонстрации их устойчивости, зрелости и стратегического мышления.

Новые финансовые инструменты и модели

Целевые капиталы (эндаументы) становятся всё более востребованными как инструмент устойчивости. Формируется интерес к наследственным пожертвованиям — ожидается рост числа завещаний в пользу НКО.

Использование маркетплейсов, в том числе специализированных, для поддержки социальных проектов:

- BuySocial <https://t.me/buysocialru> – объединяет бизнес с социальной миссией.
- «Клумба» <https://t.me/klumbasocialmarket> – поддерживает локальных производителей и этичные бренды.
- «Москва — добрый город» <https://t.me/moscowkindcity> – столичная площадка для социально значимых проектов.

Проблемы и перспективы развития некоммерческого сектора Новосибирской области (результаты стратегической гостиной на ГФ НКО)

Среди сильных сторон участники назвали: наличие сообщества Ресурсных центров, наличие в регионе фонда СЦПОИ, независимость и свободу выбора деятельности, в секторе есть опыт и технологии, востребованные в РФ, представительство НКО региона в ОП РФ и СПЧ, кадры из НКО сектора региона работают в крупных организациях страны, опыт привлечения частных и корпоративных пожертвований.

Среди слабых сторон участники назвали: дефицит кадров, отсутствие/недостаток взаимосвязей между НКО региона, неумение выстраивать коммуникацию с бизнесом, проблема передачи опыта, неумение выстраивать коммуникацию с властью, НКО не берут на себя ответственность за свою устойчивость, наличие мерцающих организаций, не думаем о стратегии и организационном развитии, не умеем привлекать сторонников, создание «псевдо НКО» влияет на репутацию, ресурсы и искажение сектора, не фиксируем достижения и опыт (не берём/не используем зафиксированный), не все успевают за изменениями, сектор не сформировал о себе имидж в регионе (пока в НКО не модно), все яйца в одной корзине (о ресурсах и фандрайзинге).

Проблемы и перспективы развития некоммерческого сектора Новосибирской области (результаты стратегической гостиной на ФНСО) Внешние – возможности и угрозы.

Среди возможностей участники назвали: наличие системы инфраструктурной поддержки (грантовая, информационная, юридическая), поддержка первичных инициатив (стартапы), фокус на партнёрство со средним и малым бизнесом, партнёрство с профильными министерствами, возможность повышения компетенций кадров НКО, наличие устойчивых партнёрств у ряда организаций, возможность использования внешних баз других регионов и доступ к документам и программам через региональных партнёров, продвижение тренда волонтёрства, возможность модернизации программ поддержки НКО, министр региональной политики – амбассадор НКО сектора и погружён в тему, возможность проводить аналитическую работу внутри сектора для принятия информированных решений, представлены интересы в ВШЭ (Мерсиянова), деревни SOS (Слабжанин), требования к изменениям в государственных и муниципальных учреждениях перестраивать форматы работы через взаимодействие с НКО, у которых есть компетенции, возможность цитировать понимание «первых» лиц, синхронизация с нацпроектами, наличие рейтингов, которые важны для органов власти.

Среди угроз участники назвали: турбулентность внешней среды, усиливающийся контроль и регламенты (загосударствление/завертикализированность), отсутствие «разных корзин» ресурсов, законодательство не учитывает особенности некоммерческого сектора, усложняющаяся отчётность и в отчёtnости явно неравные условия с бизнесом, зависимость от власти, наличие противоречий закона с законом об НКО (больше всего поправок), нет решения о снижении налоговых ставок для НКО на федеральном уровне, возрастание административных издержек и затрат/расходов НКО из-за меняющихся требований, недостаточно компетенций для быстрой адаптации (делают из нас государственные организации), бизнес пытается вытеснить НКО и создаёт АНО, госучреждения создают при себе АНО и т.д., поколенческий кризис в секторе, высокая конкуренция за ресурсы (помещения и др.), ориентация на тренд в стране (оказание услуг), отсутствие у РЦ на территории НСО поддержки со стороны власти.

Среда некоммерческого сектора г.Новосибирска

Первый подход определения среды:

- Крупные некоммерческие организации, работающие на федеральном, межрегиональном и региональном уровне (определяют и способствуют эффективной государственной политике в социальной сфере, устойчивые, не требуют постоянной поддержки существующей инфраструктуры сектора)
- Организации работающие на региональном уровне с постоянной целевой группой, активно сотрудничающие с властью (достаточно устойчивые, работающие в координации с властью и муниципалитетом, часто сетевые организации)
- «Мерцающие» организации (живут от проекта к проекту, активность также мерцающая, не занимаются организационным развитием, не имеют стратегии развития)
- Начинающие организации (новички)
- Активные группы, объединяющиеся для какой то цели, могут быть юридически не зарегистрированы

Второй подход определения среды

- Организации постоянно оказывающие услуги целевой группе в социальной сфере
- Организации ведущие проектную деятельность
- Группы инициирующие проект, могут стать организацией, могут не стать

Достаточно развитая инфраструктура поддержки и взаимодействия для всего сектора (РЦ, информационная, образовательная поддержка, финансовая)

Среда некоммерческого сектора г.Новосибирска

Подходы к взаимодействию и поддержке

- Сохранение разнообразия сектора и способствование его развитию, переход к долгосрочным программам развития
- Усиление координации и партнерства как внутри сектора, так и с органами власти и МСУ (в том числе создание совета по направлениям деятельности)
- Совместное определение приоритетов в сфере социальной политике региона и города, привлечение средств на проекты в этом соответствии. Выстраивание цепочек вклада СО НКО в национальные цели развития
- Перезагрузка и дифференциация имущественной и финансовой поддержки (поручения Губернатора Новосибирской области Травникова А.А.: п.7, п.9, п.11, п.12)
- Дифференцированные программы в образовательных мероприятиях и методической поддержке (принудительная цифровизация : отчетность и электронный бюджет с одной стороны и поддержка для более устойчивых НКО)
- Усиление межведомственного взаимодействия , в том числе города и региона