

Сурина М. А., Москва

Фандрайзинг как профессиональная область деятельности¹

Аннотация

В настоящее время фандрайзинг содержит в себе целый комплекс мер и способов его осуществления, а теоретики и практики разных стран, изучая данное занятие, все чаще делают акцент на его профессиональные основы, идентифицируя его социальное значение в обществе.

Ключевые слова: некоммерческие организации, профессионализация, фандрайзинг, специалисты - фандрайзеры, критерии профессионализации, компетенции

Фандрайзинг представляет собой искусство воплощения в жизнь социально значимой идеи, умение заинтересовать своим проектом, привлечь максимальное количество сторонников обладающих различного рода ресурсами. Практики привлечения ресурсов для всевозможных благотворительных целей существуют в мире с самых давних времен. С течением времени они постоянно совершенствовались, разрабатывались новые технологии и формы ее организации. Изучение вопроса профессионализации фандрайзинга проводится в рамках научно-учебной группы «Профессии в социальном государстве», как один из изучаемых видов занятости. Проект финансируется фондом Научно-Исследовательского Университета Высшей Школы Экономики.

В связи с ростом количества некоммерческих организаций во всем мире появляется спрос на грамотных специалистов, занимающихся фандрайзинговой деятельностью [1]. Соответственно от степени его профессионализма, уровня компетенций, а также внутренних установок зависят результаты деятельности по привлечению средств, а именно то, насколько успешной будет данная деятельность.

Согласно системе профессиональных черт, разработанной А. Флекснером, профессионал обладает некоторыми качествами, которые отличают его от непрофессионала [2] .

¹ В данной научной работе использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта «идеологии профессионализма в социальном государстве», выполненного в рамках Программы «Научный фонд НИУ ВШЭ» в 2012 году, грант № 12-05-0007.

Карбон предлагает анализировать фандрайзинг как профессию в комплексе с другими родами деятельности, окончательно прошедшими профессионализацию [3]. По мнению Х. Г. Блоланда и Р. Борнстейна, фандрайзинг достиг в полной мере своего профессионального статуса, но не с помощью соответствия профессиональным критериям [4]. Немного позднее в другой работе, Х.Г. Блоланд и его коллега Е.Р. Темпл продолжили эту мысль, сделав вывод, что каждый из этих критериев в какой-то степени достигнут, а полное соответствие им – это идеал, который практически недостижим [5].

Т.С. Кабони идентифицирует нормативное устройство осуществления фандрайзинга в студенческой среде, который используют практикующие фандрайзеры как способ саморегулирования профессионального поведения друг друга. Существование набора профессиональных норм и приверженность идеалам служения сразу обоим клиентам – институту и донору – представляют собой два рынка, в которых фандрайзинг находится в движении, что способствует его профессионализации [6]. Российских исследователей тоже постепенно начинает интересовать вопрос профессионализации фандрайзинга.

Важную роль в изучаемом вопросе играют результаты эмпирического исследования деятельности по привлечению средств с точки зрения неовеберианской парадигмы. Рассмотреть вопрос с подобного угла зрения позволили проведенные глубинные интервью со специалистами – фандрайзерами.

В результате интервьюирования специалистов удалось выявить и проанализировать следующие компоненты в их деятельности: структура занятости, структура регуляции, место в социальном государстве, структура профессии, статус в обществе, доходы, действующие общественные объединения, образование, этический кодекс, автономия, закрытость, а также оправдание и легитимация.

Исследовав каждый из представленных элементов, удалось выявить некоторые тенденции в становлении фандрайзинга как профессии. Прежде всего, в структуре занятости присутствует некоторая иерархичность, имеются разные специализации и компетенции специалистов по привлечению средств. Однако, в большинстве некоммерческих организаций изучаемая деятельность является скорее одной из функций сотрудников, т. е. не выделяется как отдельная область деятельности.

Регуляция фандрайзинга, главным образом, осуществляется посредством немногочисленных специальных законов для НКО, внутренних регламентов организации. Главный акцент у фандрайзеров делается не столько на профессиональный опыт и компетенции, а сколько на личностные качества специалиста, благодаря которым он сможет решить все иные задачи. В этой связи и значение данной деятельности для социального государства весьма идеалистическое, поскольку главными ее задачами являются замещение функции государственной поддержки и приобщение общества к идее взаимопомощи. Вместе с тем, в реализации фандрайзинга на практике суще-

ствуется огромное количество проблем, от этических рисков до технических сложностей, с чем специалисту постоянно приходится бороться в процессе ежедневной практики. Специалистам также свойственна конкуренция, которая существует в «неагрессивных» формах и чаще всего выражена как «борьба» некоммерческих организаций за ограниченный ресурс.

В последние годы наблюдаются позитивные изменения восприятия данной деятельности в обществе, однако, в целом, оно еще не готово идентифицировать ее как профессиональное занятие. Между тем, внутри НКО фандрайзинг является престижной деятельностью, а за его пределами начинается борьба со стереотипами.

Самым этически выдержанным и наиболее распространенным способом оплаты специалистов является выплата фиксированного ежемесячного оклада, который значительно меньше доходов, предлагаемых бизнес-сектором.

На данный момент времени существует очень ограниченное количество объединений фандрайзеров, однако, намечены определенные серьезные шаги по разрешению данного вопроса и формированию собственного дискурсивного пространства специалистов по привлечению средств.

Для фандрайзеров пока не существует какого-то специального профессионального образования, но достаточно активно проводятся всевозможные семинары и тренинги, которые помогают овладеть потенциальным специалистам основным элементам деятельности.

Важным аспектом деятельности является соблюдение профессиональной этики, что порой может ставить фандрайзеров перед самым разным выбором, который порой бывает очень неоднозначным.

Фандрайзинг также подвержен зависимости от начальства, как и иные общественно признанные профессиональные занятия, но важное значение здесь приобретает самостоятельность и инициативность самого специалиста.

Рассматривая деятельность с точки зрения закрытости, возникает следующий вывод - большинство НКО достаточно открыты и упор при отборе специалистов делают первоначально на личностные качества соискателя. Вместе с тем, НКО являются достаточно открытой площадкой для действий, поскольку большинство из них склонны сотрудничать друг с другом для достижения общей цели.

Государственное содействие рассматриваемой деятельности несущественно и требует большего вовлечения, а те шаги, которые предпринимаются государством сейчас в отношении НКО и фандрайзинга либо слабо ощущаются, либо, наоборот, вызывают дополнительные сложности в работе.

Рассмотрение деятельности по привлечению ресурсов с позиции выбранного подхода позволило выявить основные тенденции в развитии фандрайзинга, увидеть критические моменты данного вопроса и проанализировать как негативные, так и позитивные аспекты в работе специалистов.

Библиографический список

1. Werker E., Ahmed F.Z. What Do Nongovernmental Organizations Do? // Journal of Economic Perspectives. 2008. Volume 22, №2 P. 83-86.
2. Reeser L. C, Epstein I. Professionalization and Activism in Social Work: The Sixties, the Eighties, and the Future. New York: Columbia University Press. 1996. P. 70-71.
3. Carbone R.F. Fundraising as a profession // Monograph №3. College Park: University of Maryland. 1989. P. 46.
4. Bloland H., Bornstein R. Fundraising in transition: Strategies for professionalization // Taking fundrising seriously: Advancing the profession and practice of raising money. San Francisco: Jossey-Bass. 1991. P.103-123.
5. Bloland H., Tempel E.R. Measuring professionalism // Fundraising as a profession: Advancements and challenges in the field. San Francisco: Jossey-Bass. 2004. P.5-20.
6. Caboni T.C. The normative structure of college and university fund raising behaviors // Journal of Higher Education. 2010. Volume 81. №3. P. 339-365.