

ПРИНЦИПАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРИВЛЕЧЕНИЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫХ СРЕДСТВ И РАБОТЫ С ДОНОРАМИ

(для молодых фондов местных сообществ)

ВВЕДЕНИЕ



Этот документ предполагает, что ваш фонд полностью зарегистрирован и может принимать пожертвования, и первый Совет Попечителей уже проведен. Многие из вас будут воодушевлены перспективой представить местному сообществу новую модель распределения частных средств на общественные нужды, которая существенно отличается от модели, когда предоставление услуг населению было исключительно государственной ответственностью.

Вы можете подумать, что следующее, что нужно делать – это начать просить людей о пожертвованиях в ваш фонд. Однако такой подход может быть ошибочным. Вы существенно увеличите ваши шансы на успех, если сначала сфокусируете внимание на некоторых первоочередных шагах. Например, вам понадобится разработать внятную презентацию своей деятельности; также совершенно необходимо хорошо изучить сообщества, с которым вы работаете – его основные проблемы, нужды, возможности, а также роль, которую в нем играет государство. Вам также нужно провести анализ структуры его благосостояния. Конечно, чем скорее вы положите эти первые кирпичики, тем скорее вы сможете начать работу с донорами, однако, как и в любых других достойных начинаниях, 90% работы – это подготовка.

Мы представляем вам то, что является, по нашему мнению, удобным описанием основных шагов, необходимых для успешной подготовки любого фонда местного сообщества к сбору средств и распределению грантов местным организациям.

Тем не менее, вам необходимо помнить о том, что мы не пытаемся навязать список того, что должно быть сделано немедленно (хотя то, что нам кажется особенно важным, мы выделили **жирным шрифтом**). Вы сами должны будете решить, что для вас возможно, а что – нет. Мы также уверены, что очень важно ставить перед собой цели в том порядке, в котором мы их описали.

Очевидно, что это долгосрочный план. Мы составили его в виде таблицы, так, чтобы с первого взгляда было легко увидеть, когда должна быть достигнута та или иная цель, кто отвечает за ее достижение, сколько это будет стоить, и каких контактов требует.

Конечно, каждая из стратегий потребует дополнительных шагов, которые вам нужно будет определить. Например, выпуск брошюры может включать определение ее стоимости, поиск кого-то, кто напечатает ее бесплатно в качестве натурального взноса, отбор фотографий и т.д.

После того, как вы закончите заполнять план построения активов, возвращайтесь к нему почаще. Обращайтесь с ним как с картой, которая поможет вам и вашим коллегам оставаться на правильном пути к успеху. Помните также, что фонд местного сообщества, это большое поле деятельности, со множеством ресурсов, которые могут быть вам полезны.

ЦЕЛЬ №1: ОПИСАНИЕ И ПРЕЗЕНТАЦИЯ ФОНДА МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА

Стратегия	Расписание	Исполнитель	Бюджет	Необходимые контакты
<p>1.1 Подготовьте документ о вашем Фонде, в котором были бы описаны:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ История, Миссия и Ценности (прозрачность) ▪ Видение ▪ Отличия от других некоммерческих организаций ▪ Деятельность ▪ Отношения с донорами ▪ Финансовые возможности для доноров ▪ Услуги для доноров ▪ Предлагаемые грантовые программы и инициативы ▪ Отношения с другими организациями, имеющими сходные цели. ▪ Роль совета директоров и поименный список его членов ▪ Сотрудники ▪ Бюджет ▪ Контактные данные <p>1.2 Напишите короткую (1-2 страницы) версию описанного выше документа в форме вопросов – ответов.</p> <p>1.3 Сделайте так, чтобы совет директоров и сотрудники знали эту информацию и были способны ее сообщить.</p> <p>1.4 Перенесите эту информацию на печатные источники и другие средства коммуникации (например, на сайт)</p> <p>1.5 Постройте все расширяющийся список людей, которые должны получать информацию о Фонде</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Консультанты ▪ Ключевые правительственные чиновники ▪ Индивидуальные доноры и потенциальные доноры ▪ Частные фонды, корпорации и другие организации-доноры. ▪ Экспатрианты ▪ Некоммерческие организации <p>1.6 Выпустите регулярный бюллетень о развитии и деятельности Фонда и распространяйте его среди людей и организаций, внесенных в список, или составьте расписание встреч для информирования общественности.</p> <p>1.7 Регулярно делитесь информацией о фонде со СМИ.</p> <p>1.8 Проинформируйте членов совета директоров об их обязанности быть послами Фонда, откройте двери для предполагаемых сторонников, способствуйте построению активов, следите за инвестициями.</p>				

ЦЕЛЬ №2: СОЗДАНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ И АДМИНИСТРИРОВАНИЯ, РАЗРАБОТКА ПРАВИЛ И ПРОЦЕДУР				
Стратегия	Расписание	Исполнитель	Бюджет	Необходимые контакты
<p>2.1 Разработайте описание работ для совета и сотрудников; письменные правила и процедуры приема пожертвований; отчетности; распределения грантов; инвестирования и т.д.</p> <p>2.2 Продумайте план приема сотрудников на работу.</p> <p>2.3 Разработайте план повышения административных расходов. (См. «Как найти поддержку для деятельности вашего фонда местного сообщества»)</p> <p>2.4 Установите по возможности наиболее сложные технологически поддерживаемые системы организации, управления и передачи информации и финансовых записей.</p> <p>2.5 Организуйте для совета и сотрудников обучающие группы и другие источники знаний о миссии фонда, развитии активов (в том числе пути определения интереса доноров) и нуждах сообщества.</p> <p>2.6 Предоставьте совету и сотрудникам возможности учиться у других ФМС и посещать конференции.</p> <p>2.7 Подпишитесь на журналы, интернет рассылки и другие источники информации о построении активов.</p> <p>2.8 Вступите, или помогите в создании ассоциации грантодателей</p> <p>2.9 Регулярно возвращайтесь назад, чтобы оценить результаты</p>				

ЦЕЛЬ № 3: УВЕЛИЧЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНЫХ РАСХОДОВ				
Стратегия	Расписание	Исполнитель	Бюджет	Необходимые контакты
<p>3.1 Утвердите административный бюджет минимум на 3-5 лет, который включал бы плату сотрудникам, офис и зал, телефон и факс, другое оборудование и материалы, поездки, расходы на печать и др.</p> <p>3.2 Определите лиц и организации, которые могли бы сделать 3 – 5летние взносы, или неденежные взносы (например, использование офиса).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Члены совета ▪ Бизнес и корпорации ▪ Частные фонды ▪ Международные фонды ▪ Государственные организации <p>3.3 Оцените и запросите предполагаемых доноров о возможности оплаты административных расходов.</p> <p>3.4 Ищите возможности делить бухгалтерию, компьютеры, и другое рабочее оборудование с другими некоммерческими организациями.</p> <p>3.5 Организуйте ежегодное мероприятие для привлечения средств.</p> <p>3.6 Разработайте систему оплаты за услуги по управлению благотворительными средствами индивидуальных, корпоративных и общественных доноров. Эти деньги будут тратиться на покрытие эксплуатационных расходов.</p> <p>3.7 Внимательно проанализируйте достоинства предоставления некоммерческим организациям платных услуг по управлению их финансами</p>				

ЦЕЛЬ №4: ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ИНФОРМИРОВАННОСТИ О МЕСТНОМ НЕКОММЕРЧЕСКОМ СЕКТОРЕ				
Стратегия	Расписание	Исполнитель	Бюджет	Необходимые контакты
<p>4.1 Соберите информацию о сообществе, с которым вы работаете (особенно о филантропических, благотворительных и волонтерских организациях), что позволит вам стать надежным источником данных для предоставления информации донорам и распределения грантов.</p> <p>4.2 Составьте расписание встреч с благотворительными организациями или группами, с целью ознакомления с их деятельностью и намерениями, а также, чтобы объяснить, что вы хотите помочь им найти доноров, которые вкладывали бы деньги в их работу.</p> <p>4.3 Пригласите благотворительные и государственные организации, ставящие перед собой сходные цели, чтобы обсудить возможности совместной работы.</p> <p>4.4 Работая с некоммерческими организациями, исследуйте услуги и возможности которые они предоставляют сообществу.</p> <p>4.5 Выделяйте гранты на проекты, в основе которых лежит цель построения сильного некоммерческого сектора.</p> <p>4.6 Соберите граждан для обсуждения общих проблем и узнайте их мнение о возможных путях их разрешения.</p> <p>4.7 Поддержите местные благотворительные организации в создании ассоциации, которая регулярно собиралась бы для обсуждения путей усиления этого сектора.</p> <p>4.8 Для работы в совете директоров и/или грантовом комитете нанимайте людей знающих благотворительный сектор.</p>				

ЦЕЛЬ №5: РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ В МЕСТНОМ СООБЩЕСТВЕ				
Стратегия	Расписание	Исполнитель	Бюджет	Необходимые контакты
<p>5.1 Разработайте пути развития всех форм филантропии в вашем сообществе.</p> <p>5.2 Составьте список общественной работ, поддерживающих волонтерство (таких как спортивные клубы, усилия по защите природы, строительство жилья и парков и т.д.) и подумайте, каким образом фонд местного сообщества мог бы укрепить их через гранты или другие источники.</p> <p>5.3 Поддержите существующие школьные, церковные или программы общественных организаций, чтобы привлечь молодежь к волонтерству и жертвованию.</p> <p>5.4 Организуйте семинары по фандрайзингу, менеджменту и управлению для благотворительных организаций.</p> <p>5.5 Отмечайте волонтерство и благотворительность в вашем сообществе ежегодным вручением наград, рассказами в СМИ и т.д.</p> <p>5.6 Проведите среди благотворительных организаций и лидеров сообщества кампанию, имеющую целью донести до политиков и законодателей информацию о фондах местных сообществ и добиваться принятия таких законов и правил, которые способствовали бы благотворительной деятельности.</p> <p><i>Примечание: Основной плюс этой цели – расчет на уже существующие модели благотворительной деятельности, создание условий для их развития, создание стимулов для новых видов благотворительности, и усиление волонтерства в сообществе с акцентом, скорее на возможности и ресурсы, чем на нужды.</i></p>				

ЦЕЛЬ № 6: ОКАЗАНИЕ УСЛУГ ДОНОРАМ

6.1 Составьте список целевых групп, которым фонд будет рассказывать о себе.

- **Профессиональные консультанты**
- **Частные лица**
- **Бизнес и корпорации**
- **Религиозные общины**
- **Местные НКО**
- **Общественные и правительственные лидеры**
- **Национальные и международные фонды.**

6.2 Определите, какие услуги фонд местного сообщества может оказывать донорам (и философию взаимоотношений с донорами)

- **Управление активами (включая плату за услуги)**
- **Информация о НКО и их работе**
- **Информация о нуждах сообщества и возможностях для жертвования**
- **Связь и сотрудничество с другими донорами**
- **Постоянная информация о благотворительности.**
- **Возможности посещения мест проведения программ.**

6.3 Организуйте программу информирования профессиональных советников о том, чем фонды местных сообществ могут быть полезны их клиентам.

6.4 Организуйте программы работы с потенциальными донорами, определите их благотворительные интересы, и объясните, чем фонд местного сообщества может быть им полезен.

6.5 Учредите фонды по интересам (молодежь, женщины, искусство, окружающая среда и т.д.), чтобы привлечь доноров.

6.6 Учредите программы ежегодных малых грантов для поддержки местных благотворительных организаций, чтобы сделать фонд более заметным и поднять доверие доноров к фонду местного сообщества.

6.7 Организуйте и запустите программу увеличения объема средств для пожертвований, начав, например, с соискания гранта развития у крупного донора.