

Методические материалы обучающего семинара
Общественной палаты Российской Федерации

Мини-тренинг
**Методика прозрачного и устойчивого сбора
частных пожертвований в регионе**

Участник:

25 октября 2013 г.
г. Чебоксары

Пять вопросов «Карты социального эффекта»

«Карта социального эффекта» строится на пяти вопросах:

1. Какие цели ставит перед собой организация?
2. Какие стратегии используются для их достижения?
3. Какие возможности и компетенции организация использует для осуществления целей?
4. Каким образом организация сможет убедиться в наличии прогресса и результатов?
5. Что выполнено, и что не выполнено на сегодняшний день?

В основе лежит предположение о том, что, отвечая на эти пять вопросов, каждая НКО будет вынуждена задуматься о деятельности, которую она должна выполнить для достижения социального эффекта в своей сфере. Потенциальные доноры также смогут использовать более стандартизированный способ, чтобы сравнить работу различных организаций.

Источник: Карта социального эффекта, Фонд Хьюлетт (The William and Flora Hewlett Foundation): <http://www.hewlett.org/newsroom/newsletter/charting-impact>

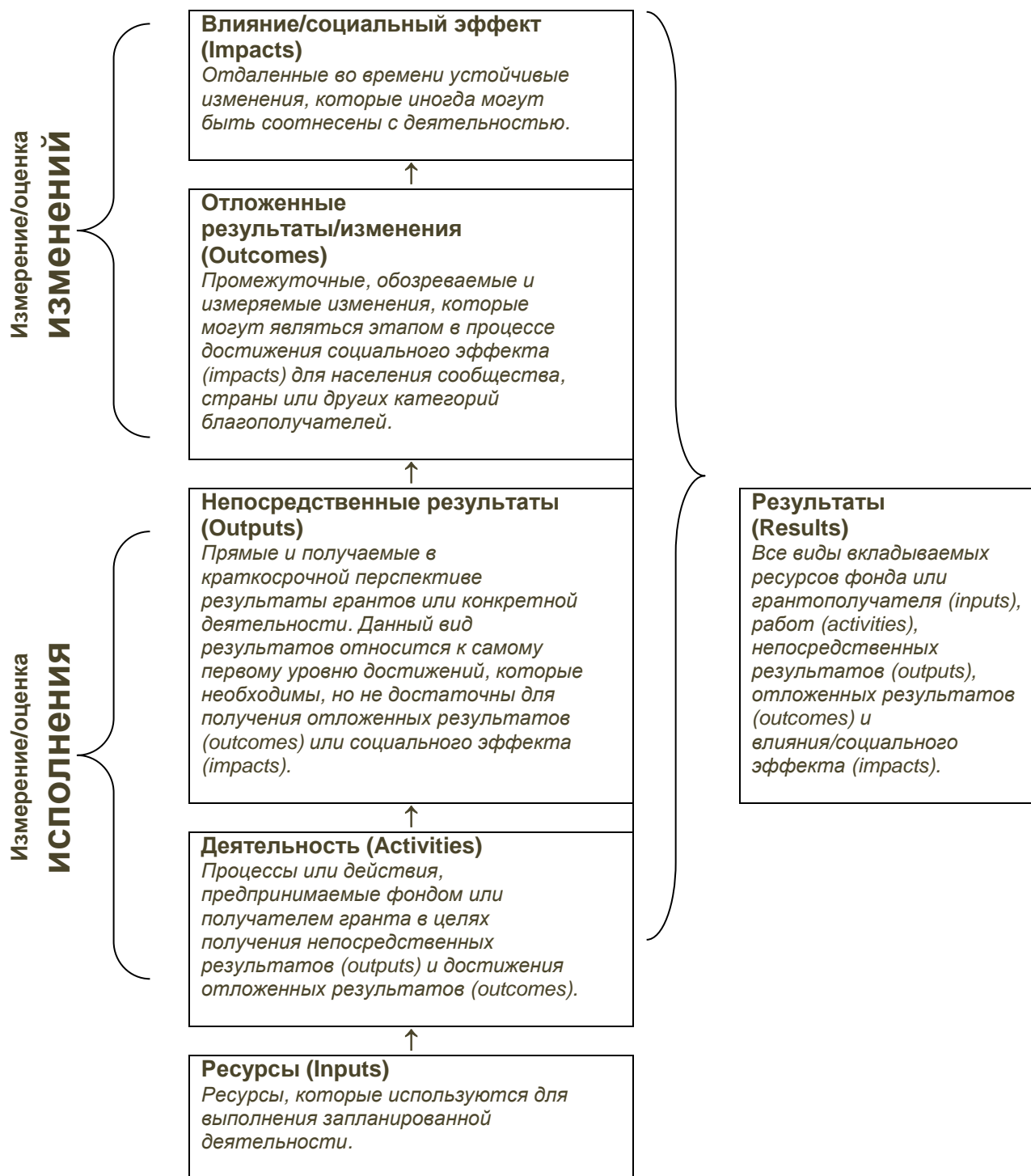
Что такое "оценка социального эффекта"?

Социальный эффект - это существенные изменения в экономической, социальной, культурной, экологической и/или политической сферах..., происходящие в результате конкретных действий и изменений моделей поведения... отдельных лиц, сообществ и/или общества в целом.

Предмет оценки - различные характеристики социальной деятельности, применяемые методы, результаты этой деятельности и/или ее ценность.

Цель оценки социального эффекта - определить возможности для улучшения и повышения ценности реализуемых программ для общества.

Иерархия результатов – от ресурсов к социальному эффекту



Источник: http://eval-net.org/online_library/Guide-to-actionable-measurement-Rus.pdf

ТОП-10

Инструментов сбора частных пожертвований

ИНСТРУМЕНТ №1

- Ежегодный отчет о деятельности НКО
- Подробный анализ расходов

ИНСТРУМЕНТ №2

Почтовые рассылки

- .Учитесь писать продающие письма
- .Мы собрали уже 5 200 000
- .Осталось собрать еще 4 800 000

ИНСТРУМЕНТ №3

Советы учредителей и советы попечителей

ИНСТРУМЕНТ №4

- Благодарности (персональные письма)
- статьи в СМИ с публичной благодарностью
- Интервью, где вы упоминаете жертвователей

ИНСТРУМЕНТ №5

- Отчисления из заработной платы
- Партнерские программы с корпорациями

ИНСТРУМЕНТ №6

- Акции по сбору частных пожертвований
- Концерты, спектакли
- Аукционы
- Уличные акции

ИНСТРУМЕНТ №7

- Электронные пожертвования
- Терминалы
- Е-кошельки
- Банковские карты Благо.РУ (blago.ru)
- SMS

ИНСТРУМЕНТ №8

Завещательные дарения

ИНСТРУМЕНТ №9

Видеофильмы и социальная реклама

ИНСТРУМЕНТ №10

- Агенты (личные встречи)
- Привлекайте добровольцев

<p>1. Все фонды воруют. "Спасибо" СМИ, которые раздули и продолжают раздувать скандалы вокруг фондов спорта, чернобыля и многих других, так или иначе засветившихся в "странных" историях. В итоге общее отношение ко всему, именуемому словом "фонд" приобретает часто негативный оттенок.</p>
<p>2. Больших денег у меня нет, а от маленьких какой толк? (вариант: пусть олигархи помогают, а мы люди маленькие)</p>
<p>3. Помогать нужно адресно - конкретному человеку (собачке, тигренку). Т.е. не организации, а именно в руки (в лапы) нуждающемуся.</p>
<p>4. Вам только деньги? А соберите нас на субботник или посадку леса! Это же гораздо большая помощь!</p>
<p>5. Вы - крупная организация, у вас и так все хорошо! (вариант: вам вон Сбербанк помогает, зачем я вам?)</p>
<p>6. Вы - иностранные шпионы</p>
<p>7. У меня нет денег. Самому бы кто дал.</p>
<p>8. Сделать пожертвование очень сложно (реквизиты переписывать? очередь в Сбербанке?)</p>
<p>9. Не дам, потому что вы все не так делаете. Спросили бы меня, я бы вам сказал, как на самом деле нужно.</p>
<p>10. Когда я захочу, я сам вас найду и пожертвую (это также применимо к регулярным платежам: "Долгосрочное поручение оформлять не буду, лучше буду каждый месяц лично ходить в Сбербанк").</p>
<p>11. Почему я? Пусть государство вам помогает. Я плачу налоги.</p>
<p>12. А что я с этого буду иметь?</p>

Источник: <http://www.livejournal.ru/themes/id/60152>

6 направлений социальных преобразований охватывают различные социальные программы

	Накопление знаний	Разработка и предоставление продуктов/уел	Развитие возможностей и навыков	Изменение моделей поведения	Создание условий для развития систем и инфраструктуры	Разработка и внедрение политик
Описание	Поиск, создание, интерпретация или обмен знаниями для решения существующих или предполагаемых проблем	Предоставление товаров и услуг для удовлетворения потребностей участников программы	Помощь организациям или отдельным лицам в развитии их возможностей	Распространение информации и обеспечение мотивация, чтобы помочь людям изменить их поведение для достижения положительных изменений в обществе	Создание систем и инфраструктуры, способствующей изменениям в обществе	Поддержка или противодействие изменениям корпоративной, внутригосударственной или международной политики
Примеры	<ul style="list-style-type: none"> ■ Медицинские исследования ■ Анализ направлений политики ■ Анализ традиционных и народных знаний 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Бесплатные столовые ■ Поддержка искусства ■ Раздача противомоскитных сеток ■ Распространение гибридных семян 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Профессиональное обучение ■ Помощь в работе с техникой 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Использование ремней безопасности ■ Трезвое вождение ■ Мытье рук 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Сети деловых связей и социальных контактов ■ Организация встреч ■ Разработка единых стандартов ■ ИТ-системы 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Кампании на местах ■ Лоббирование ■ Судебные процессы

4 этапа отражают место в процессе решения социальных проблем

	Описание	Примеры
Формулирование проблемы	■ Определение и комплексное понимание проблемы	■ Проведение анализа для выявления основных причин детского ожирения в США
Разработка подхода	■ Выработка идей и подхода к решению	■ Разработка альтернативных моделей программ профессионального обучения, включая план реализации, необходимые затраты, выгоды от реализации и недостатки программы
Тестирование и уточнение решения	■ Применение подхода в ограниченном объеме для тестирования и уточнения решения	<ul style="list-style-type: none"> ■ Запуск новой программы продленного дня и оптимизация ее функционирования ■ Оценка программы раздачи противомоскитных сеток, функционирующей уже 5 лет
Широкое распространение и обеспечение стабильных результатов	■ Широкомасштабное внедрение решения и обеспечение устойчивого эффекта	■ Создание "Детских зон" в 20 крупных городах США по модели "Детской зоны Гарлема" при поддержке федерального правительства

Список возможных целей

	Накопление знаний	Разработка и предоставление продуктов/услуг	Развитие возможностей и навыков	Изменение моделей поведения	Создание условий для развития систем и инфраструктуры	Разработка и внедрение политик
Формулирование проблемы	■ Обеспечение комплексного понимания контекста, основных причин, последствий и масштаба проблемы	■ Обеспечение комплексного понимания потребностей целевой аудитории в услуге/продукте	■ Обеспечение комплексного понимания того, какие существуют пробелы в навыках и какие есть потребности в той или иной программе	■ Обеспечение полного понимания контекста, основных причин, последствий проблемы и целевой аудитории	■ Обеспечение полного понимания недостатков системы в координации, доверии, доступности	■ Обеспечение полного понимания контекста проблемы и потенциальной роли политики
Разработка подхода	■ Разработка гипотез, подтвержденных фактами, и метода исследования	■ Обоснование концепции услуги/продукта, которые планируется предоставлять	■ Разработка нескольких вариантов программы и выбор самой перспективной модели	■ Разработка нескольких вариантов программы и выбор самой перспективной модели	■ Разработка вариантов устранения недостатков, выбор самой перспективной модели	■ Разработка вариантов политики, выбор самой перспективной модели
Тестирование и уточнение решения	■ Доказательство гипотезы	■ Удовлетворение потребности целевой аудитории в продукте / услуге в рамках пилотных проектов	■ Применение участниками новых знаний/ навыков в рамках пилотных проектов	■ Демонстрация целевой аудиторией новых моделей поведения в рамках пилотных проектов	■ Выборочное применение эффективного решения первыми последователями	■ Выборочное применение новой политики новаторами
Широкое распространение и обеспечение стабильных результатов	■ Распространение и широкое использование новых знаний для решения проблемы	■ Полное удовлетворение потребностей целевой аудитории в продукте/ услуге	■ Полная ликвидация пробелов в навыках/знаниях у всех участников программы	■ Решение проблемы в результате широкого использования целевой аудиторией новых моделей	■ Устранение недостатков системы в результате широкого использования эффективного решения	■ Улучшения благодаря полному внедрению и широкому применению новой политики

Разработка плана фандрайзинговой кампании

1. Сформулируйте проблему, для решения которой будет производиться сбор средств
2. Определите, в чем состоят интересы вашей организации, связанные с решением этой проблемы
3. У вас есть проект решения проблемы, то есть подготовленный в соответствии с правилами социального проектирования план, на реализацию которого вы будете привлекать ресурсы? Варианты ответов:
 - 3.1. Есть заранее разработанный проект
 - 3.2. Проекта нет, и необходимость в нем отсутствует
 - 3.3. Проект будет разработан до обращения к потенциальным донорам за ресурсамиКомментарии
4. Определите, какие внешние группы могут быть заинтересованы в решении этой проблемы (бизнес-структуры, отдельные предприниматели, группы населения)
5. В чем состоит интерес/интересы указанных вами групп/людей
6. Как вы можете усилить этот интерес (что необходимо для усиления интереса предпринять до того, как будут собраны средства и начато решение проблемы)
7. Какие ресурсы вам нужны для решения проблемы (что будете привлекать: деньги, другие ресурсы, моральную поддержку и т.д.)
8. Какие методы обращения к заинтересованным группам/людям вы используете
9. Какие идеи вы будете доносить до этих групп/людей (сформулируйте каждую идею как одну завершенную фразу)
10. Какие мероприятия вы проведете (если есть необходимость в каких-либо действиях, помимо обращения к заинтересованным группам)
11. Как вы будете осуществлять информационную поддержку кампании (если есть необходимость)
12. Как вы будете благодарить группы/людей, предоставивших вам свои ресурсы
13. Как вы будете благодарить членов вашей организации, принявших участие в привлечении ресурсов и добившихся успехов
14. Как вы будете подводить итоги фандрайзинговой кампании

Продающие письма

Источник Original article: <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1206504/>

«Налетай, не скупись!» Подводные камни продающих писем (Саша Карепина)

Стратеги



Зацепка	Неожиданная, броская, интересная фраза, захватывающая внимание адресата, вызывающая интерес, выделяющая ваш текст среди прочих писем.
Обещание	Обещание решить актуальную для адресата проблему или дать адресату новые привлекательные возможности и преимущества.
Обоснование	Обоснование обещаний. Здесь мы объясняем, как и за счет чего можем выполнить свои обещания, рассказываем, что за товар продаем, каковы его свойства, характеристики и достоинства.
Доказательства	Подтверждение наших слов объективными фактами – отзывами других клиентов, заключениями независимых экспертов, статистикой, сертификатами.
Гарантии (в ряде случаев могут идти после Цены вопроса и Оправдания цены)	Аргументы в пользу того, что адресат ничем не рискует – если товар не понравится, он сможет его вернуть, мы не будем брать с него денег, пока он не получит отдачу, мы починим или заменим товар бесплатно, если возникнут неполадки, ну и т.п.
Цена вопроса	Цена товара и условия его покупки.
Оправдание цены (в ряде случаев может идти до Цены вопроса)	Доказательство того, что адресат платит немного по сравнению с тем, какую пользу может получить – например, статистика окупаемости товара, прогнозы прибыли от его использования, стоимость альтернативных вариантов.
Стимулы купить сейчас	Факты про то, что покупать нужно как можно быстрее – товар может закончиться, цена вырасти, или время для использования товара может быть упущено.
Призыв к действию	Побуждение адресата к дальнейшим действиям – здесь мы предлагаем выбрать время встречи, сообщить, куда привезти образцы товара, оформить пробную подписку и т.п. Наша цель - помешать адресату отложить размышления о покупке в долгий ящик.

Идея этого плана проста – мы привлекаем внимание адресата, затем предлагаем ему интересную, актуальную возможность, потом добиваемся, чтобы он на эту возможность «подсел», чтобы у него «потекли слюнки» - и наконец сообщаем, что нужно сделать, чтобы эту возможность получить. Вешаем крючок с наживкой, даем эту наживку заглотить, а потом подсекаем и вытаскиваем.

Набор готовых фраз-клише

Источник: Original article: <http://www.e-xecutive.ru/career/adviser/1298601/>

«Век живи – век учись», или О пользе штампов в деловом письме (Наталья Клишина)

Многолетняя практика деловой переписки позволяет создать набор готовых фраз-клише, которые помогают сформулировать определенную мысль при минимальных затратах времени и сил.

В качестве примера приведу некоторые из формул, которые часто используются в управленческой документации.

Формулы, подтверждающие получение письма или документа

Мы получили Ваше письмо от (дата) № _____ в отношении...

Ваше письмо от (дата) № _____ рассмотрено...

Благодарю Вас за Ваше письмо от (дата) .№ _____

Сообщаем Вам, что мы (своевременно) получили (такой-то документ) от (дата)...

Подтверждаем получение...

Формулы со ссылками на поступившую / отправленную корреспонденцию или информацию

В соответствии с Вашим письмом (запросом) от (дата) № _____

В продолжение нашего телефонного разговора (дата) в отношении...

В ответ на Ваше письмо от (дата) № _____ касательно...

В дополнение к нашему письму от (дата) № _____

Формулы, выражающие причину написания письма

Во исполнение приказа №...

Во исполнение Вашего поручения от (дата) докладываю (информирую, направляю)...

Согласно протоколу о взаимных поставках

Формулы передачи новой информации

Сообщаем Вам, что

Мы хотели бы сообщить Вам о...

Информирую Вас, что...

Ставим Вас в известность,

Извещаем Вас,

Уведомляем Вас

Формулы благодарности

Благодарим Вас за...

Мы Вам очень благодарны за...

Заранее благодарим за...

Мы были бы Вам очень признательны, если бы Вы...

Формулы извинения

Пожалуйста, примите наши извинения за

Извините за задержку ответа

Формулы, объясняющие мотивы поведения

В связи с... (тяжелым положением, проведением совместных работ и др.)...

В соответствии с (таким-то письмом, документом, протоколом и др.)...

В порядке оказания (помощи, поддержки и др.)...

В целях (усиления контроля, расширения возможностей и др.)...

В подтверждение (нашей договоренности, нашего телефонного разговора и др.)...
На основании (подписанного соглашения, принятого обязательства и др.)...

Формулы, выражающие просьбу

Просим (проверить, направить, выслать, принять меры и др.)...
Убедительно просим (дать ответ..., не задерживать решение... и др.)...
Прошу (подготовить, обеспечить, проконтролировать, сообщить и др.)...
Прошу рассмотреть...
Прошу Вашего решения...
Обращаемся к Вам с просьбой

Формулы, употребляемые при отправке документов

Направляем
Высылаем (договор, документацию, проект Устава и др.)...

Формулы напоминания

Напоминаем, что (в соответствии с договоренностью, по совместному плану и др.)...
Напоминаем Вам, что (срок представления проекта, задолженность по оплате и др.)...

Формулы извещения

Сообщаем, что (...к сожалению, не можем выслать и др.)...
Ставим Вас в известность, что (Ваши рекомендации утверждены, Ваше предложение)...

Формулы предложения

Предлагаем Вам (приобрести, рассмотреть, утвердить и др.)...
Мы можем предложить Вам...
Мы можем рекомендовать Вам...

Формулы, выражающие приглашение

Приглашаем Вас (представителя Вашего ведомства) принять участие в... (посетить...)...
Просим принять участие в (обсуждении проекта, рассмотрении вопроса о... и др.)...

Формулы, выражающие отказ или отклонение предложения

Ваше предложение отклонено по следующим причинам:...
Присланный Вами проект не может быть утвержден по следующим причинам:...

Формулы этикетных ритуалов

Благодарю,
Выражаю надежду,
Желаем успехов,
Приносим извинения.

Формулы обещания

Гарантируем,
Заверяем вас,
Обязуемся.
Было бы интересно узнать ваше мнение о том, нужны ли сейчас «письмовники», и какими они должны быть.

Парламент доноров: опыт сбора частных пожертвований в Европе и возможности для России

Что такое «Парламент доноров»?

Дословно с немецкого языка, а именно в Германии и появился первый подобный институт, понятие «Spendenparlament» переводится как «Парламент жертвователей». Также его можно перевести как «Парламент доноров» или «Парламент благотворителей».

В г. Гамбурге в 1996 г. руководитель Диаконической службы Евангелической церкви Германии (Diakonisches Werk der EKD) доктор Стефан Раймерс предложил городским властям помочь в организации оригинального механизма финансирования социальных проектов, особо значимых для города – «пусть жители города, готовые участвовать в жизни сообщества, сами и принимают решения о том, какие проекты стоит финансово поддержать».

Сейчас Парламенты благотворителей существуют в десятках городов Европы. Это объединения, позволяющие гражданам напрямую участвовать в решении на уровне своей территории проблем беспризорников, нищеты, бездомных и других «исключенных» из общества групп людей.

Как это работает?

Механизм работы Парламента благотворителей основывается на принципах прозрачности деятельности и добровольном участии. Выглядит он следующим образом:

- Члены парламента - это простые жители города, добровольно жертвуют 60 евро в год, перечисляя их на счёт организации. Таким образом, формируется фонд частных пожертвований. В Гамбургском парламенте – около 3500 человек. Общая сумма, собираемых пожертвований около 220 тыс. евро в год.
- Коммерческие компании и организации оказывают городскому Парламенту доноров поддержку двух видов. Материальную - предоставляя технику и канцелярию для работы аппарата парламента, выполняя типографские услуги. Финансовую – увеличивая основной фонд Парламента доноров, не получая при этом права голоса. В течение года средняя сумма пожертвований от юридических лиц составляет 350-400 тыс. евро. Таким образом, в сумме, годовой бюджет Парламента благотворителей составляет около 600 тыс. евро.
- Диаконическая служба предоставляет Парламенту помещение, в котором работает аппарат Парламента. Он принимает заявки от организаций, ведет учет членов, рассылает приглашения на заседания. Все работники аппарата работают на безвозмездной основе, не более 8 часов в неделю.
- Заседания проходят три раза в год в большом зале университета. Между заседаниями с проектными заявками от некоммерческих организаций работает финансовая комиссия и группа аудиторов. Они проверяют деятельность организаций, оценивают уровень работы и внутренней организации, возможные риски при реализации проектов.
- На каждом заседании парламентариями рассматривается до 25-30 проектов, общей суммой финансирования 200-220 тыс. евро. Организации,

получившие ранее поддержку Парламента, информируют об итогах реализованных проектов.

«Парламент доноров» в России: от игры к реальности

В апреле 2010 г. тренеры из Санкт-Петербургской Школы социального проектирования разработали и провели первую имитационную обучающую игру «Парламент доноров», позже аналогичные игры были проведены во Владивостоке и Липецке. Это позволило собрать первый практический материал – насколько социальная технология, созданная в Германии, воспринимается нашими гражданами и есть ли у неё будущее.

Из реальной практики стало видно, что социальная технология, созданная в Германии, воспринимается нашими гражданами положительно, вызывает искренний интерес и желание **перейти от игры в «Парламент доноров» к созданию реального Парламента или Фонда местного сообщества, работающего в этом формате.**

На наш взгляд, в России пока очень сильно недооценена значимость частных пожертвований. Но для развития этой сферы мы всегда должны следовать двум принципам:

- 1. прозрачность финансовых потоков, что формирует доверие граждан;**
- 2. целевое использование собранных средств.**

ЧаВо (Часто задаваемые вопросы) о технологии «Парламент благотворителей»

Зачем создавать новый благотворительный фонд, ведь Парламент практически такой же фонд?

1. В Парламенте я решаю сам, куда пойдут деньги. В фонде я делегирую своё право решение (решают за меня).
2. В Парламенте есть шанс реализовать «сырые», но интересные (инновационные) проекты. Частные пожертвования парламентариев – это так называемые «горячие деньги», т.е. деньги, которые собраны самими гражданами, деньги, которые быстро собираются и сразу начинают работать. Кроме того это наши собственные деньги и можем ими рисковать.

В фонде жесткие критерии конкурсов, нельзя не забывать известную долю субъективности эксперта, эксперты не рискуют чужими (!) деньгами.

3. В Парламенте работают аудиторы-консультанты(!), которые не просто оценивают проекты или дают экспертное заключение, но работают в консалтинговом ключе с заявителями «в поле», пытаюсь доработать проект, сделать его реализуемым и эффективным.

В фонде работают внешние эксперты, чаще изучающие проект лишь по тексту заявки в своём кабинете.

4. Парламент не берёт из сумм жертвователей процент на организацию административной работы

Фонд вынужден брать с поступлений 5-10% на административную работу.

5. Парламент - это площадка массовой коммуникации представителей местного сообщества при обсуждении социальных проектов. Коммуникация (обмен опытом и информацией) наравне с финансами является инструментом поддержки при реализации проекта.

В фонде коммуникация осуществляется лишь менеджерами, экспертами фонда и представителями проектов.

Не очередная ли финансовая пирамида этот Парламент?

1. Сами жертвователи видят, а главное принимают решения, кому передать собранные собственные частные пожертвования.
2. Аудитор-консультант перед обсуждениями на месте («в поле») изучает возможность общественной организации или группы граждан реализовать заявленный проект. И причём, не только оценивает, но и помогает сделать его максимально экономичным и эффективным.
3. Парламентарии получают полную информацию об организации-заявителе (телефон, адрес, историю создания и опыт), также они имеют возможность постоянно контактировать с заявителями.

Не обманут ли получатели? (на то ли пойдут деньги?)

1. Аудитор-консультант перед обсуждениями на месте («в поле») изучает возможность организации или группы граждан реализовать заявленный проект. И причём, не только оценивает, но и помогает сделать его максимально экономичным и эффективным.
2. Парламентарии получают полную информацию об организации-заявителе (телефон, адрес, историю создания и опыт), также они имеют возможность постоянно контактировать с заявителями.

У нас в России это не приживётся.

1. Проведено 1-е заседание в Липецке, готовится 2-е заседание. 1-е заседание получило позитивный отклик в разных слоях общества: бизнес, преподаватели вузов, сотрудники бюджетной сферы, НКО.
2. В г. Владивостоке образован молодёжный Парламент благотворителей, действующий регулярно в рамках «Недели добра». Есть примеры организации Парламента в бизнес-корпорациях («Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия»).
3. Согласно исследованию ГУ-ВШЭ (2010 г.) россиянин готов ежемесячно жертвовать от 100 до 500 рублей на благотворительную деятельность.
4. У россиян есть желание жертвовать средства на благотворительную деятельность, но при этом есть опасения в эффективности работы с частными пожертвованиями через известные механизмы, и при всём при этом у россиян есть желание самим принимать решение по расходованию частных пожертвований.

1-е заседание Парламента благотворителей Липецкой области собрало всего(!) 21 человека, фонд пожертвований составил всего(!) 5440 рубля. Ну, что это за Парламент! Что за технология! Много шума, а цифры почти никакие!

1. Парламент благотворителей – это социальный проект. Суть его в настоящий момент в том, чтобы сформировать у граждан социальную ценность участия в решении локальных социальных проблем.

2. Парламент – технология новая, в развитии этой технологии больше вопросов, чем ответов. И поэтому в начале своей работы нам важны не цифровые показатели, а качественные (!). Такие как:
 - отношение жителей и организаций области к идее,
 - степень их готовности участвовать в работе Парламента,
 - разработка механизмов сбора и распределения частных пожертвований,
 - механизмы мотивации и участия НКО и инициативных групп граждан со своим проектными заявками в заседаниях Парламента,
 - организация работы аудиторов-консультантов.
3. Парламент не ставит своей целью соревноваться в цифровых показателях с государственными структурами, с бизнес-организациями, с большими благотворительными фондами. Задача Парламента создать ещё одну структуру, которая будет аккумулировать финансы и поддерживать те проекты и инициативы, на которые у первых структур по объективным причинам «не доходят руки». Также Парламент – это площадка реализации социальной активности жителей местного сообщества.
4. Как показало 1-е заседание, первичной целевой группой Парламента являются в первую очередь общественные организации и инициативные группы граждан (!). Работа Парламента призвана «раскачать», «расшевелить» замотивировать граждан активнее и эффективнее участвовать в социально полезной деятельности в своём регионе.
5. Заседания Парламента – это один из механизмов диагностики социальной ситуации в местном сообществе, ведь сами жители быстрее замечают в своём окружении актуальные, нерешаемые социальные проблемы.



Три источника и три составные части развития местного сообщества

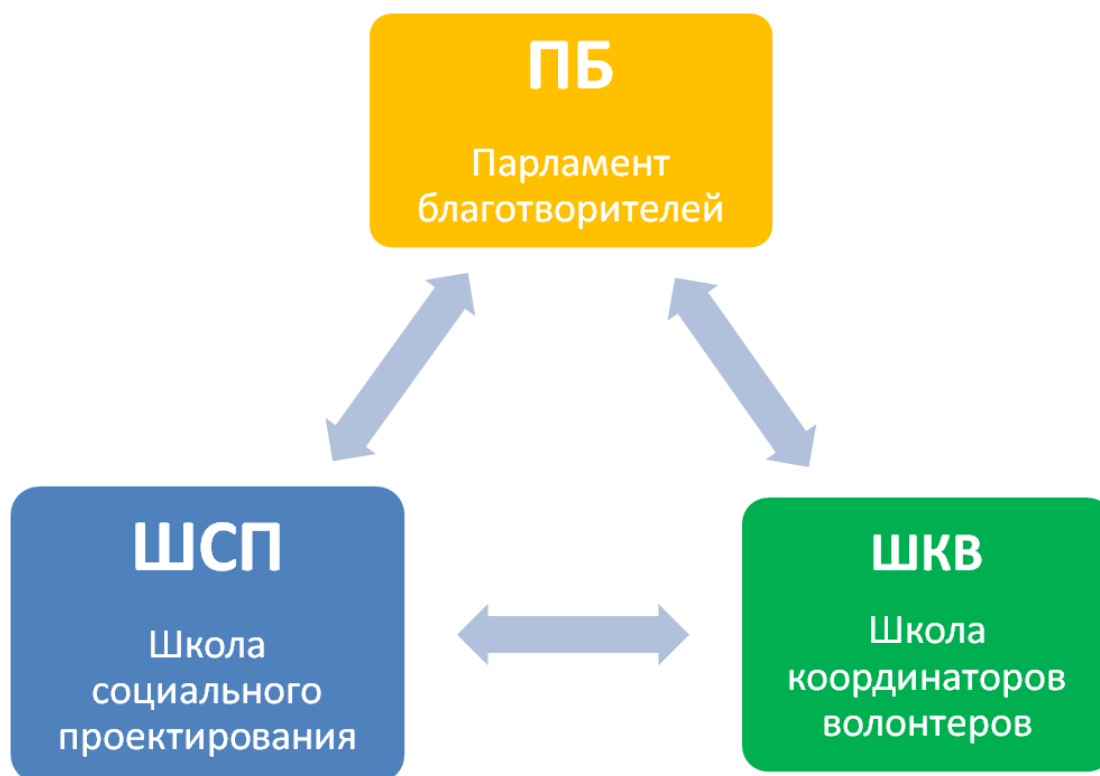
В местном сообществе можно увидеть три главных фактора, которые сильно влияют на его развитие, а именно:

- Деньги (инвестиции)
- Знания и технологии (идеи и мысли)
- Организационные усилия (инициатива и воля)

Эти факторы не просто в разной степени влияют на процессы местного сообщества, но также могут выступать и как независимые источники для создания специальных общественно ориентированных структур, которые могут целенаправленно заниматься развитием и настройкой институтов и норм местного сообщества.

Исходя из этой логики очень важно, чтобы в каждом регионе России появились три связанных между собой института (структуры), каждый из которых будет выполнять одну приоритетную задачу развития местного сообщества и обеспечивать через свою деятельность неиссякаемость, силу и чистоту соответствующего источника (фактора) – деньги, знания, организованность.

- **Парламент благотворителей (ПБ).** Задача – сформировать в местном сообществе культуру частных пожертвований
- **Школа социального проектирования (ШСП).** Задача – научить инициаторов социальных изменений навыкам проектного подхода
- **Школа координаторов волонтеров (ШКВ).** Задача – научить наиболее активных добровольцев навыкам управления другими волонтерами



Температура денег

Температура денег местного сообщества

- **Горячие деньги** – частные пожертвования физических лиц
- **Теплые деньги** – частные пожертвования корпораций (деньги от бизнеса)
- **Холодные деньги** – субсидии из бюджета (деньги от власти)

Горячие деньги	Благотворительные проекты
Теплые деньги	Формирование целевого капитала и финансирование благотворительных программ
Холодные деньги	Инфраструктурные проекты для развития благотворительности и добровольчества. Техническая помощь.

Короткий алгоритм создания региональной ШСП

- 1) Определяем **точные даты** проведения очного тренинга (7-8-9)
- 2) решаем (принципиально) вопрос с бюджетом на учебные услуги из расчета 10 000 x 15 человек = 150 000 руб
- 3) создаем **Положение об индивидуальных целевых грантах** для дополнительного профессионального образования лидеров НКО
Основные моменты
 - Цель - создание группы профессиональных консультантов , работающих в сфере социального проектирования
 - Организации - партнеры (письма поддержки и гарантии предоставления площадки для практики)
 - Мотивационное письмо - где кандидат описывает свои мотивы и личные планы использования новых профессиональных знаний
 - Описание эскиза (идеи) социального проекта, в котором кандидат будет выступать в роли консультанта
 - Опыт проведения игры Свежий взгляд (короткий отчет)
- 4) Объявляем **набор группы** тренинга для тренеров
Кроме 15 человек по конкурсу - можно добавить 3-5 человек из сферы бизнеса (за деньги) и представителей власти.
- 5) проводим тренинг - и запускаем их в разные проекты для прохождения практики и закрепления навыков.

Фонды местного сообщества

Источник: Путеводитель для некоммерческих организаций, издание Ростовского ресурсного центра, 2002

Фонды местного сообщества (Community foundation) – это современная модель, начавшая распространяться в России в течение последних 3-4 лет и успешно применяющаяся с начала 20 века в странах Европы, Канады и США. На территории России работает 11 фондов местного сообщества (Тольятти, Тобольск, Тюмень, Москва, Обнинск, Самара, Саратов, Первоуральск, Калуга, Жигулевск и Ростов-на-Дону).

Фонд местного сообщества - это некоммерческая негосударственная благотворительная организация, образуемая для поддержки социальных, благотворительных, культурных и иных полезных инициатив местного сообщества путем предоставления безвозмездных финансовых средств (грантов) на конкурсной основе.

Основными функциями фондов местного сообщества являются:

- аккумуляции финансовых средств из различных местных источников (коммерческие структуры, государство, население);
- распределение привлеченных средств на конкурсной основе в виде грантов **среди некоммерческих организаций и инициативных групп местного сообщества;**
- мониторинг социальных проблем местного сообщества;
- развитие культуры цивилизованной благотворительности.

От других фондов модель фондов местного сообщества отличается,

во-первых, тем, что такие фонды действуют на строго ограниченной территории (например, территория города или территория района города), так как привлекает локальные ресурсы;

во-вторых, представляет интересы всех секторов общества (в органах управления фонда соблюдается принцип равного соотношения представителей бизнес-структур, НКО, органов власти и представителей общественности);

в-третьих, привлекаются средства только из местных источников;

в-четвертых, создается неприкосновенный капитал, создающий предпосылки для дальнейшей независимости и устойчивости фонда (неприкосновенный капитал создается с согласия благотворителей фонда);

в-пятых, распределяет средства только на конкурсной основе.

Фонд местного сообщества – это модель социального партнерства всех секторов общества: некоммерческого, коммерческого, государственного-муниципального, населения, а также СМИ.

Наименование сектора общества	Положительные возможности и эффекты от участия в фонде местного сообщества
Коммерческие структуры	<ul style="list-style-type: none">- продвижение имиджа, товаров и услуг через PR – программу фонда в соответствии с их интересами;- получение достоверной информации о тех, кому можно помочь;- получение достоверной отчетности (содержательной и финансовой) по переданным средствам;- освобождение от большого количества просителей;- получение новой услуги по реализации благотворительной политики, не требующей больших затрат.

Некоммерческие организации	<ul style="list-style-type: none"> - новый доступный и постоянный источник финансовой поддержки; - новый имидж (не проситель, а полноправный партнер).
Органы власти	<ul style="list-style-type: none"> - дополнительный источник информации о способах решения социальных проблем в городе или районах города; - дополнительный источник финансирования социальных проблем; - положительный имидж среди горожан.
СМИ	<ul style="list-style-type: none"> - новый информационный повод; - постоянно обновляющаяся информация; - новое направление в журналистике (социальная журналистика)
Население в целом, которое одновременно являются работниками и коммерческих структур, и государственных органов, СМИ и некоммерческих организаций	<ul style="list-style-type: none"> - решение наиболее актуальных социальных проблем; - возможность многим жителям самим решать собственные проблемы и улучшать качество жизни; - повышение ответственности за тот дом, улицу, город, в котором люди живут; - получение гаранта того, что будущие поколения будут иметь возможность пользоваться благотворительными средствами в силу того, что будет создан постоянный самовозрастающий капитал фонда; - культура цивилизованной благотворительности.

«ПАРЛАМЕНТ ДОНОРОВ (благотворителей)»

Актуальность

В России основными формами финансирования социально-значимых проектов являются государство и бизнес. Известны также факты частных пожертвований со стороны граждан, но они носят разовый, несистемный характер, можно сказать, что частная филантропия развита слабо. Пожертвования от частных лиц составляют лишь 5-7% от всех средств, привлекаемых общественными организациями.

Однако по оценке некоторых экспертов ресурсы частных пожертвований как минимум сравнимы с финансовыми возможностями государства, или бизнеса. И как показывает опыт стран Европы и Америки, именно частные пожертвования часто становятся основным ресурсом для поддержки социально-значимых среднесрочных и долгосрочных проектов.

Игра «Парламент доноров»

1. Демонстрирует одну из прозрачных и эффективных технологий работы с частными пожертвованиями и участия граждан и организаций в социально-экономической жизни местного сообщества
2. Создаёт площадку для развития навыков принятия коллегиальных решений при распределении средств, собранных непосредственно самими участниками игры
3. Предоставляет образцы аудиторской оценки социально-значимых проектов и инициатив
4. Создаёт площадку для коммуникации между сотрудниками, отделами, службами организации
5. Может выполнить исследовательскую, поисковую функцию в организации развития форм активности местного сообщества, развития территории.

Суть игры.

На протяжении 2-3-х часов участники, проходя все важные этапы работы парламента (получение депутатского мандата, выборы президиума, повестка дня, пленумы, дискуссии, голосования) обсуждают и принимают решения по поддержке социально значимых проектов.

«Молодежный Парламент благотворителей»

Проект инициативной группы представителей Круглого стола молодежных общественных объединений города Владивостока.

Положение.

(автор текста Дмитрий Богачев, Владивосток)

Общее описание

1.1. Молодежный Парламент благотворителей, далее Парламент - это совместный проект Круглого стола молодежных общественных объединений города Владивостока (КСМОО) и Управления по делам молодежи Администрации города Владивостока.

1.2. Проект направлен на повышение уровня социальной ответственности молодежи посредством добровольного объединения молодых граждан г. Владивостока, желающих оказать содействие развитию городского сообщества собственным денежным вкладом либо инициированным социально значимым проектом.

1.3. В ходе реализации проекта будут привлечены денежные средства в виде добровольных частных пожертвований представителей молодежи г. Владивостока, оказана поддержка молодежным инициативам и проектам, реализуемым на территории г. Владивостоке в рамках всероссийской добровольческой акции «Весенняя неделя Добра».

1.4. Проект реализуется на территории г.Владивостока в период с февраля по май 2011 года. Исполнителем проекта является инициативная группа КСМОО г.Владивостока.

1.5. Проект основан на принципах добровольчества и в ходе его реализации не предполагается получение коммерческой выгоды.

Цель.

1.6. Целью Парламента является оказание материальной поддержки благотворительным, добровольческим инициативам и проектам **(заданной направленности)**, реализуемым молодежью города Владивосток, направленным на решение проблем городского сообщества.

1.7. Эта цель достигается путем привлечения и сбора частных пожертвований, и их последующей передачей молодёжным общественным объединениям и инициативным группам, ведущим благотворительную деятельность в соответствии с Федеральным законом N 135-ФЗ от 11 августа 1995 года «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Распределение и передача собранных частных пожертвований осуществляется на основании данного Положения.

1.8. Средства Парламента могут расходоваться только на закрепленные в Положении цели.

1.9. Целевые пожертвования на определенные проекты изначально не возможны.

Членство.

1.10. Членами Парламента могут стать только физические лица **в возрасте от 14 до 30 лет** включительно, добровольно передавшие частные пожертвования в размере **не менее 150 рублей** в фонд проектов, и поддерживающие цели Парламента.

1.11. Прием граждан в члены Парламента осуществляется **на основе письменного заявления**.

1.12. Все члены Парламента имеют равные права и несут равные обязанности.

1.13. Члены Парламента имеют право:

- участвовать в собраниях Парламента
- получать информацию о деятельности Парламента
- свободно выйти из состава членов Парламента

1.14. Члены Парламента обязаны:

- соблюдать Положение
- Воздерживаться от всякого действия или бездействия, могущего нанести вред деятельности Парламента.

1.15. Членство в Парламенте прекращается:

- путем подачи письменного заявления
- **автоматически по окончании проекта (май 2011)**

Управление Парламентом

Управление Парламентом осуществляют следующие органы:

- Общее собрание членов Парламента
- Правление
- Финансовая комиссия

Общее собрание членов Парламента

1.16. Высшим руководящим органом Парламента является Общее собрание членов Парламента, далее Общее собрание.

1.17. Каждый член Парламента имеет один голос.

1.18. Общее собрание собирается по мере необходимости и, по меньшей мере, один раз в ходе реализации проекта.

1.19. Собрание ведет председатель Правления или, соответственно его заместитель.

1.20. Во время заседания Общего собрания один из членов Правления ведет протокол встречи.

1.21. Общее собрание созывается путем письменного оглашения повестки заседания за две недели до встречи. Оно собирается в том случае, если, как минимум, 10 человек заявят о своем участии.

1.22. Общее собрание принимает свои решения путем открытого голосования простым большинством присутствующих членов Парламента. Если кто-то из членов Парламента пожелает, то голосование может проходить тайно.

1.23. К исключительной компетенции Общего собрания относится:

- Принятие решения о правилах работы Парламента, о его дальнейшем развитии, а так же о продолжении или сокращении действующих полномочий.
- Принятие решения по представленным Финансовой комиссией заявкам на предоставление финансовой помощи из средств фонда проекта.

1.24. Уровень финансирования проектов, предложенный Финансовой комиссией для рассмотрения, не может быть пересмотрен более, чем на 20%.

Правление

1.25. Правление состоит из председателя, его заместителя, казначея, двух других членов Правления.

1.26. Состав Правления определяется организаторами проекта.

1.27. Члены правления должны быть членами Парламента.

1.28. Правление прекращает свою работу по окончании проекта.

1.29. Председатель, его заместитель и другие члены Правления представляют интересы Парламента в общественности (создание благоприятного имиджа, связь со СМИ, продвижение проекта).

1.30. Во время заседания Правления ведется протокол, в котором должны быть зафиксированы все основные решения.

1.31. Решения Правления принимаются простым большинством.

1.32. Члены Правления работают добровольно, без финансового вознаграждения.

1.33. Правление собирается по приглашению председателя, так часто, как этого требуют интересы Парламента. Оно может собираться и по заявлению других членов Правления, если для этого есть веские причины.

1.34. Председатель Финансовой комиссии имеет право принимать участие в заседаниях Правления с правом совещательного голоса.

1.35. К задачам Правления относится:

- Ведение текущих дел Парламента
- Подготовка и проведение Общего собрания

Финансовая комиссия

1.36. Состав Финансовой комиссии определяется организаторами проекта.

1.37. Из числа членов Финансовой комиссии избирается председатель Финансовой комиссии и его заместитель.

1.38. Члены Финансовой комиссии должны иметь хорошее представление о проблемах городского сообщества и иметь доверие со стороны членов Парламента.

- 1.39. Собрания Финансовой комиссии проводятся по мере необходимости.
- 1.40. Решения Финансовой комиссии принимаются простым большинством.
- 1.41. Председатель Правления и его заместитель имеют право участвовать в заседаниях Финансовой комиссии с правом совещательного голоса.
- 1.42. К задачам Финансовой комиссии относится:
- Проведение аудита и оценка заявок, поданных в Парламент для получения финансовой поддержки из средств собранных Парламентом в качестве пожертвований.
 - Выработка предложения по предоставлению Финансовой поддержки, которое выносится на решение Общего собрания, после предварительного согласования с Правлением.
 - Представление и обоснование своих предложений на заседании Общего собрания.

Роспуск Парламента

1.43. Роспуск Парламента происходит автоматически, по окончании проекта, в том случае если Общим собранием не принято иного решения.

1.44. Средства, оставшиеся в фонде проекта, на момент роспуска Парламента передаются на общественно полезные цели, в молодежные общественные организации, ведущим благотворительную деятельность в соответствии с Федеральным законом N 135-ФЗ от 11 августа 1995 года «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях».

ВЕДУЩИЙ:

Юрий Тюшев - Председатель правления НП «Институт обучения через опыт», руководитель образовательного проекта «Санкт-Петербургская школа социального проектирования» (www.SSPM-spb.ru), архитектор программ, бизнес-тренер, фасилитатор, консультант, коуч.

Автор оригинальных тренерских разработок: «Технология превращения мечты в цель»™, тренинг по жизненному самоопределению «Карта жизни», «54 козыря современного менеджера»™, Игра-лаборатория «Свежий взгляд», имитационная игра «Парк», интерактивное пространство развития критического мышления «Экспресс-дебаты», игра-лаборатория «ФМС (формула местного сообщества)», игра-провокация «К.У.», обучающая игра «Парламент доноров», настольная обучающая игра для школьников и студентов «Батарейки».

Автор книги «ВЫБОР ПРОФЕССИИ: ТРЕНИНГ ДЛЯ ПОДРОСТКОВ», которая стала победителем Всероссийского конкурса психологических изданий за 2007 год (в номинации «Лучшая книга для практических психологов).

Инициатор общественного движения «Батарейка – вторая жизнь друга!» (2011 год).

Тренер с 1988 г.; консультант с 1992 г. Всего проведено более 500 тренингов, проконсультированы десятки организаций.

Регулярно и активно использует в своей работе специализированные всемирно известные техники фасилитации: Open Space, World Café, динамическая фасилитация, Future search конференции, Art of Hosting конференции и др. технологии работы с большими группами.

Образование: МГУ им. М.В. Ломоносова, факультет психологии (1988), кафедра психологии труда и инженерной психологии.

Дополнительное обучение: тренинги для фасилитаторов, тренинги для тренеров, курсы по информационным технологиям, инженерия знаний и искусственный интеллект, семинары и тренинги по различным аспектам работы с персоналом, психологическое консультирование, телесно-ориентированная психотерапия, гештальт-терапия.

Темы семинаров и консультаций:

в НКО – социальное проектирование (www.TOT.sspm-spb.ru), парламент благотворителей, создание сетей и устойчивых сообществ, создание НКО, предотвращение и разрешение конфликтов, работа с координаторами добровольцев, управление некоммерческой организацией, профессиональное и жизненное самоопределение, тренинги для тренеров;

в Бизнесе – стратегические сессии, управление организацией, управление проектами, управление персоналом, тайм-менеджмент, работа в команде, деловое общение, эффективные продажи, обслуживание клиентов, сервис- стратегии, вторичная профориентация и коучинг, компьютерная культура, малобюджетные маркетинговые исследования, телеработа, тренинги для тренеров, корпоративное волонтерство.

География работы: Алма-Ата, Москва, Санкт-Петербург, Нижний Новгород, Дубна, Казань, Ульяновск, Самара, Саратов, Ижевск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Сочи, Краснодар, Джубга, Ставрополь, Пятигорск, Буденновск. Тверь, Воронеж, Липецк, Орел, Тула, Новосибирск, Тюмень, Нефтеюганск, Томск, Омск, Барнаул, Челябинск, Красноярск, Иркутск, Ангарск, Братск, Улан-Удэ, Благовещенск, Хабаровск, Комсомольск на Амуре, Находка, Владивосток, Якутск, Южно-Сахалинск, Киров, Сегежа, Архангельск, Котлас, Северодвинск, Новодвинск, Вологда, Сыктывкар.