



Привлечение ресурсов для СО НКО

Екатеринбург

15 марта **2017** г.

Объясняющая модель разделения общества на секторы

Трёхсекторная модель:

- государственный сектор;
- коммерческий сектор;
- некоммерческий сектор.

Структура различных секторов

Каждый сектор имеет:

- объективно существующую миссию;
- нормативную базу;
- ресурсную базу;
- технологии работы;
- организационные структуры;
- сферы интересов.

Различия интересов организаций, принадлежащих к разным секторам

Интересы власти

Официально декларируемые интересы власти (в субсидиарном государстве):

- обеспечение прав граждан;
- качественная реализация полномочий, которые не должны выполняться гражданами и бизнесом;
- эффективное решение проблем, которые никто другой не хочет решать.

**Интересы власти и конкретного
должностного лица могут различаться.**

Главный интерес бизнеса

- Максимальное извлечение прибыли.

Достигается в условиях конкурентной борьбы.

Социально ответственный бизнес: приоритеты

- выпуск качественного товара;
- забота о персонале бизнес-организации;
- ответственность перед обществом.

Интересы некоммерческого сектора

- Обеспечение интересов представителей целевых групп, в том числе:
 - представительство (артикулирование и лоббирование) интересов целевых групп;
 - оказание социальных услуг;
 - контроль за деятельностью власти и бизнеса;
 - поддержание и развитие инфраструктуры взаимодействия групп гражданского общества.

Реализация этих интересов требует привлечения ресурсов.



Что такое ресурсы?



РЕСУРСЫ

**источники и предпосылки получения
необходимых людям материальных и духовных
благ**

(от франц. *ressource* – вспомогательное слово),
денежные средства, ценности, запасы, возможности;
источники дохода в государственном бюджете.

```
graph TD; A[РЕСУРСЫ] --> B[ФИНАНСОВЫЕ]; A --> C[НЕФИНАНСОВЫЕ]; C --> D[МАТЕРИАЛЬНЫЕ]; C --> E[НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ];
```

РЕСУРСЫ

ФИНАНСОВЫЕ

НЕФИНАНСОВЫЕ

МАТЕРИАЛЬНЫЕ

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ

Нематериальные ресурсы

**информационные
ресурсы**

**авторитет/репутация/и
мидж**

**технолог
ии**

**культура (история, традиции, обычаи,
религия)**

**мифы и
легенды**

**человеческие
отношения**

**любовь к своей малой
родине**

**врем
я**

**креативные
идеи**





***Основное правило –
ИСТОЧНИКОВ
должно быть много,
желательно все!***



БИЗНЕС
Малый и средний
бизнес
Крупный
региональный
Крупный
русский

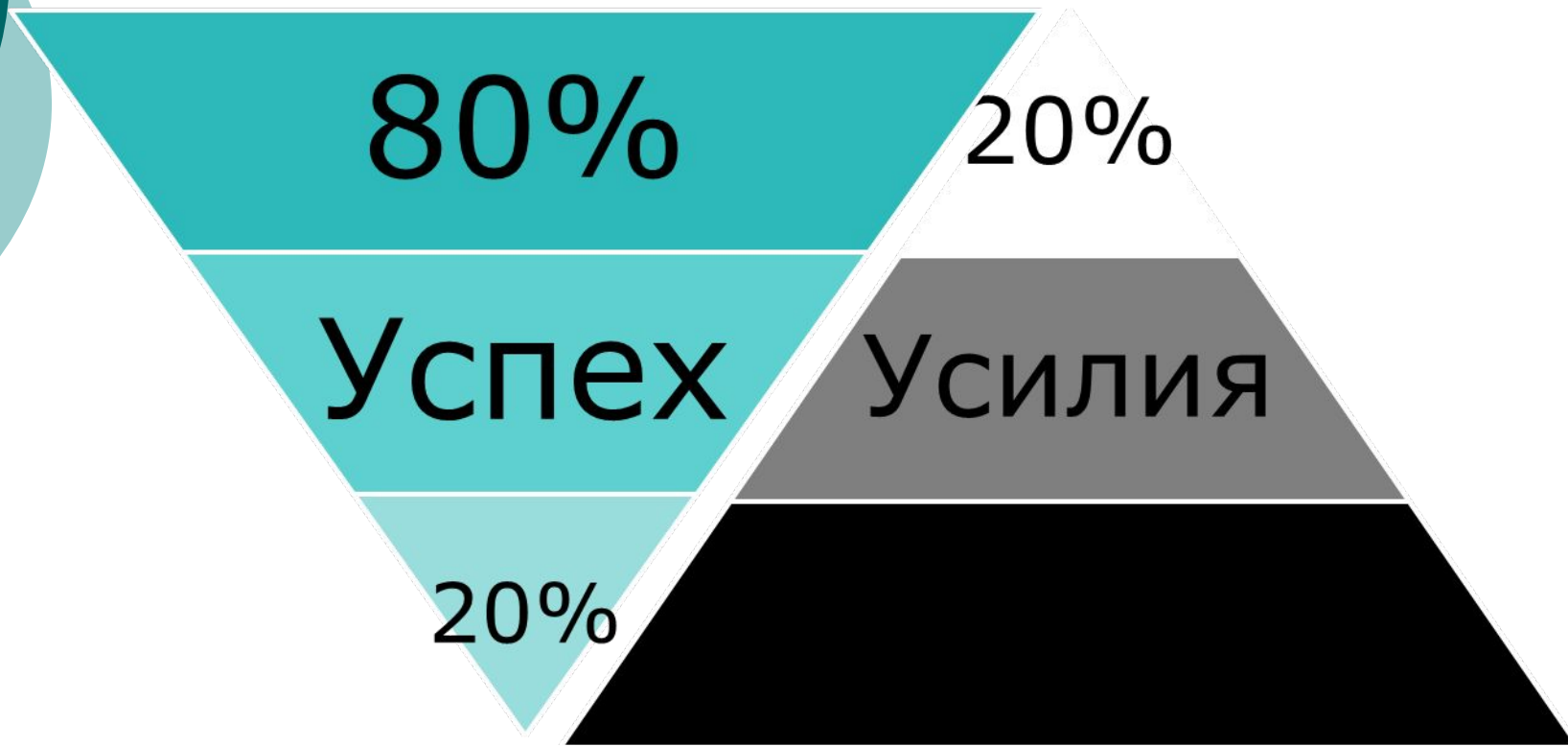
БЮДЖЕТЫ
Муниципальный
Региональный
федеральный

**Предпринимательская
деятельность**

**ИСТОЧНИКИ
ФИНАНСИРОВАНИЯ**

Частные
пожертвования

Принцип Паретто 20\80



Источник		Объем	Вероятность	Затраты
Малый и средний бизнес, в т.ч. СМИ	Товары\ услуги\льготы Пожертвования Сторонники			
Региональный бизнес	Пожертвования Партнеры			
Российский бизнес	Пожертвования Займы			
Бюджет МО	Грант Муниципальный заказ Поддержка СО НКО, бизнеса			
Бюджет ТО	Гос.заказ Субсидия Поддержка СО НКО, бизнеса			
Бюджет РФ	Грант Поддержка СО НКО, бизнеса			
Частные пожертвования	Деньги Товары Услуги Сторонники			
Краундфандинг	Деньги Сторонники			
Предпринимательская деятельность	Деньги Партнеры			
		3	3 высокая	3 малые

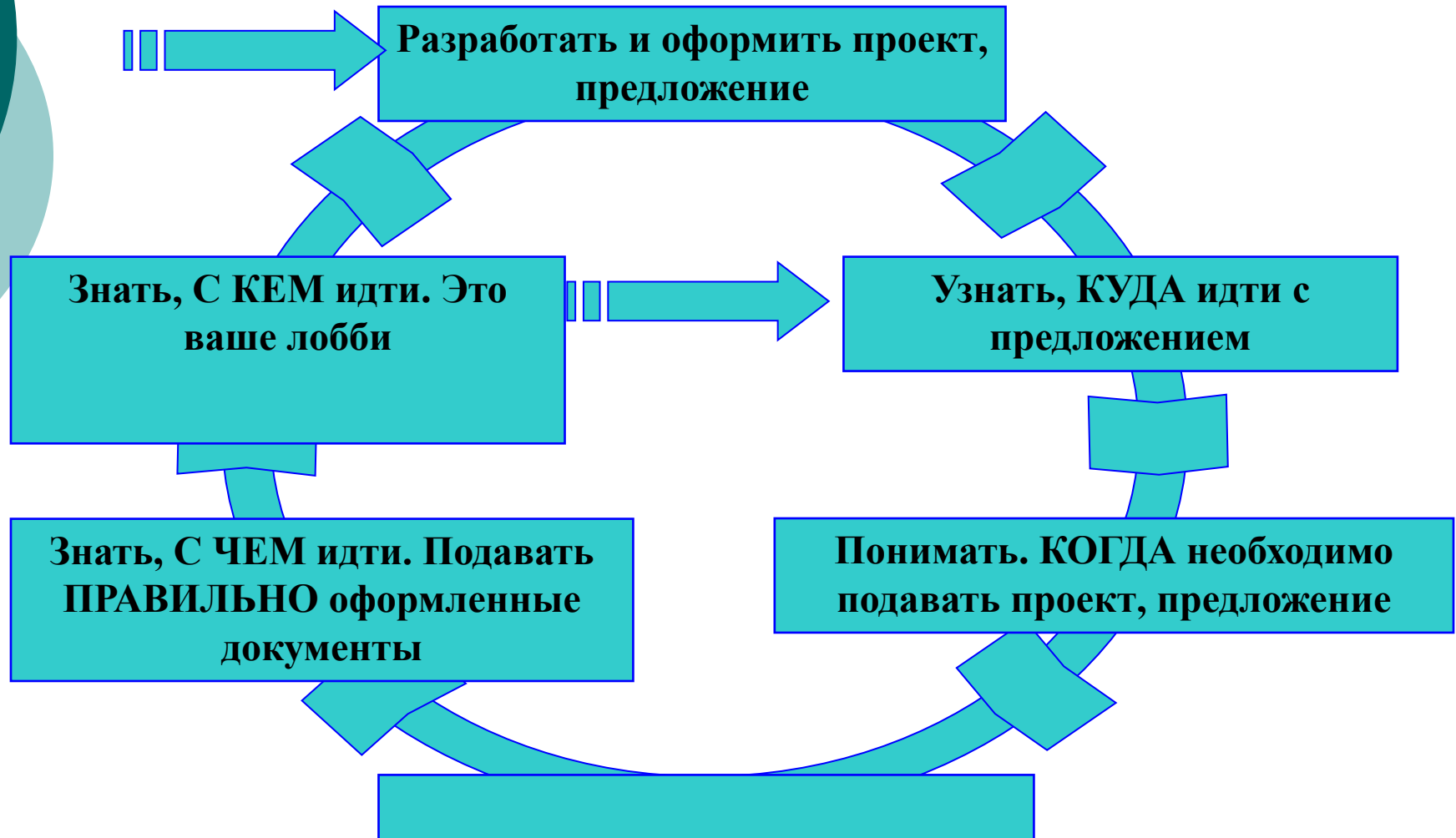


Какие проекты финансирует государство?

- 1 Проверенные, с минимумом новизны
- 2 С большим количеством благополучателей
- 3 С очевидной для всех общественной пользой
- 4 Проекты больших и надежных организаций, с проверенной репутацией в гос.среде
- 5 Циклические, повторяющиеся расходы, в т.ч. к датам

ПРИВЛЕЧЕНИЕ БЮДЖЕТНЫХ СРЕДСТВ

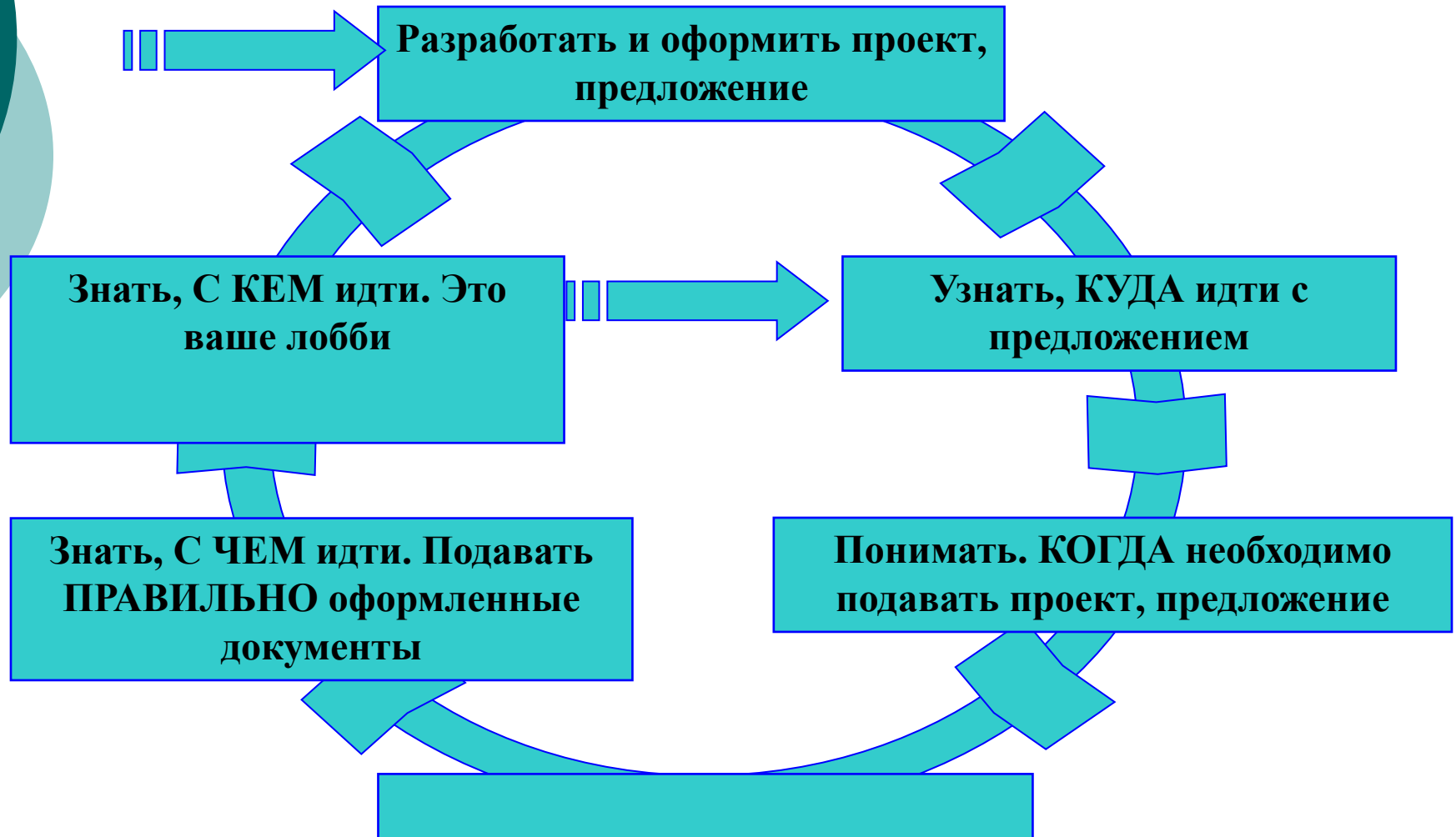
Цикл гос.фандрайзинга



Документы на запрос финансирования

- Копии регистрационных документов, лицензии
- Обоснование потребности, прямые или косвенные выгоды целевой группы данного Комитета, Департамента, Министерства
- Текст проекта с печатью и подписью
- Смета расходов
- Отзывы на проект и письма поддержки

Цикл гос.фандрайзинга



Участие в конкурсах на средства местного, регионального и федерального бюджета (проекты и отдельные мероприятия)

- Положение о конкурсе
- Приоритеты
- Сроки
- Принцип софинансирования
- Отчетность

При участии в конкурсе на гранты и субсидии важно:

- Соответствие проекта хотя бы одному из приоритетных направлений конкурса
- Очевидная общественная польза
- Большой охват благополучателей
- Экономическая обоснованность статей затрат в бюджете
- Надежность НКО – большой опыт успешной реализации проектов в данной сфере
- Результативность (качественная и количественная) и ограниченность по времени реализации (как правило, от одного до трех лет)

Участие в конкурсах социальных проектов из внебюджетных источников (средства бизнеса, программы благодотворительных фондов)

- Приоритеты
- PR-интересы организатора
- Положение о конкурсе
- Сроки
- Отчетность

Социальное предпринимательство – платные услуги для клиентов, социальных учреждений, бизнес-организаций и иная хозяйственная деятельность

- Наличие понятия «услуга» в деятельности организации
- Правовое обеспечение
- Налаженный производственный процесс (кадры, оборудование, материалы)
- Рентабельность

муниципальный заказ – поставка товаров и услуг на средства бюджета

Нормативная правовая база

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года,
утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р

Одним из приоритетных направлений долгосрочной политики социальной поддержки населения обозначено повышение роли сектора негосударственных некоммерческих организаций в предоставлении услуг в социальной сфере

Подпрограмма «Повышение эффективности государственной поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций» Государственной программы «Социальная поддержка граждан»,
утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2012 г. №2553-р

Целью подпрограммы является увеличение объема и повышение качества социальных услуг, оказываемых гражданам, посредством обеспечения условий для эффективной деятельности и развития социально ориентированных некоммерческих организаций

Социальный государственный и муниципальный заказ – поставка товаров и услуг на средства бюджета

Дорожная карта «Поддержка доступа негосударственных организаций к предоставлению услуг в социальной сфере»

Расширение участия негосударственных организаций в предоставлении услуг в социальной сфере

Расширение спроса со стороны государства на услуги в социальной сфере, предоставляемые негосударственными организациями

Расширение предложения услуг в социальной сфере, предоставляемых негосударственными организациями

Развитие механизмов частно-государственного партнерства в социальной сфере

ПРОЦЕСС привлечения ресурсов





ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПРИВЛЕЧЕНИЕ РЕСУРСОВ

Правила объединения отдельной ответственности за привлечение ресурсов

Первое правило.

Совет директоров несет основную ответственность за организацию, включая ее финансовые ресурсы. Совет директоров никому не передает ответственность за сбор финансовой поддержки – ни комитету, ни персоналу, ни стороннему консультанту.

Правило второе.

Совет директоров беспомощен без мощной поддержки персонала.

Таким образом...

Сбор средств это ПАРТНЕРСТВО совета директоров и персонала. Один без другого ничего не могут сделать.

Кто чем занимается?

ПЕРСОНАЛ

- Берет на себя инициативу – вырабатывает идеи.
- Хранит файлы, записи, почтовые списки и уведомления.
- Занимается поиском.
- Готовит корреспонденцию и пишет предложения.
- Поддерживает совет директоров **мотивирует, рекомендует, поощряет, сдерживает, стимулирует и благодарит** членов совета директоров индивидуально и коллективно.

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ

- Определяет задачу и планирует будущее организации.
- **Направляет** организацию
 - нанимает исполнительного руководителя, одобряет бюджет.
- **Контролирует** программу развития ресурсов.
- **Принимает участие.**

РАЗВИТИЕ

Развитие – это построение взаимоотношений.

Оно должно быть планируемым и последовательным и вести к ходатайству



Без развития ходатайство будет сложнее, и результаты будут менее ощутимыми, чем при установлении взаимоотношений.

УПРАВЛЕНИЕ

Термин «управление» описывает процесс поддержки продолжающихся взаимоотношений с донорами. Многие советы директоров не осознают, что доноры – это важный ресурс, который нужно тщательно поддерживать.

Новое взаимоотношение развивается, когда начало положено.

Донорам нравится знать, что их пожертвование оказало влияние.

Донорам нравится общаться с организацией в перерывах между просьбами.

Управление очень похоже на развитие.

Управление – ключевой шаг в процессе развития ресурсов, который гарантирует будущие подарки.

Понимание мотивации донора может направить ваши руководящие действия на то, чтобы они соответствовали требованиям и предпочтениям донора.

Члены совета директоров играют ключевые роли в управлении и во всех ступенях процесса развития ресурса.