

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА СО НКО



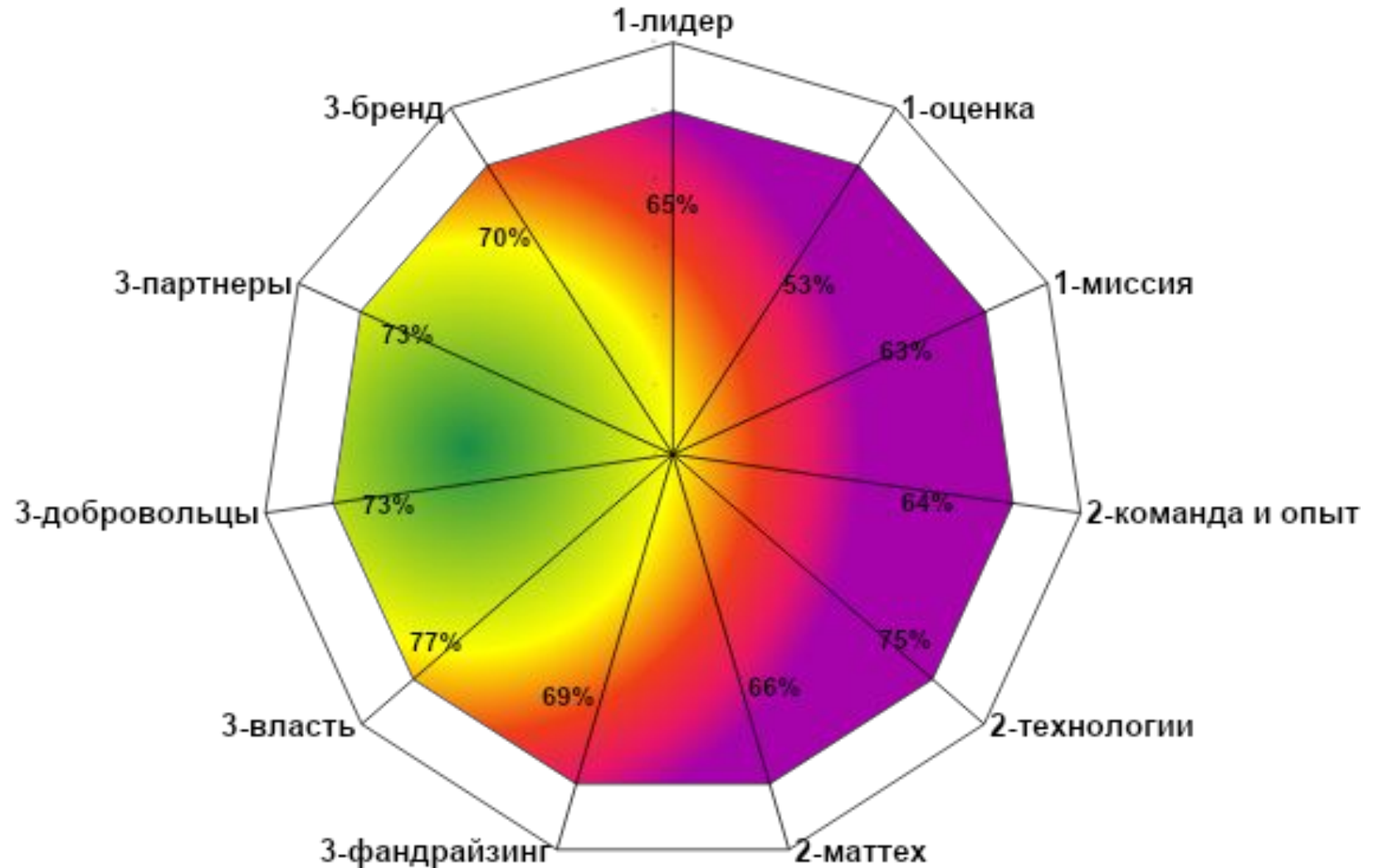
Потенциал СО НКО – это способность НКО
удовлетворить запросы сообщества (целевой группы)
по решению проблем/задач в определенной сфере
через оказание определенных услуг
при наличии определенных ресурсов.



МАКСИМАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СО НКО

Примем максимально возможный уровень потенциала по каждому критерию за 10 баллов и делим на:

- Зона старта (0-3,5)
- Зона развития (3,6-7,5)
- Зона зрелости (7,6-10)



МОДЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛА СО НКО



БЫТЬ профессионалом:

- Команда
- Технологии
- Материально-техническая база



ЖИТЬ в окружении:

- Имидж
- Связи (бизнес, власть)
- Сторонники (добровольцы)
- Фандрайзинг



ДЕЛАТЬ, что люблю:

- Миссия
- Лидерство
- Проектная культура

МОДЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛА СО НКО



ДЕЛАТЬ, что люблю:

- Миссия
- Лидерство
- Проектная культура



БЫТЬ профессионалом:

- Команда
- Технологии
- Материально-техническая база



ЖИТЬ в окружении:

- Имидж
- Связи (бизнес, власть)
- Сторонники (добровольцы)
- Фандрайзинг



Служить обществу:

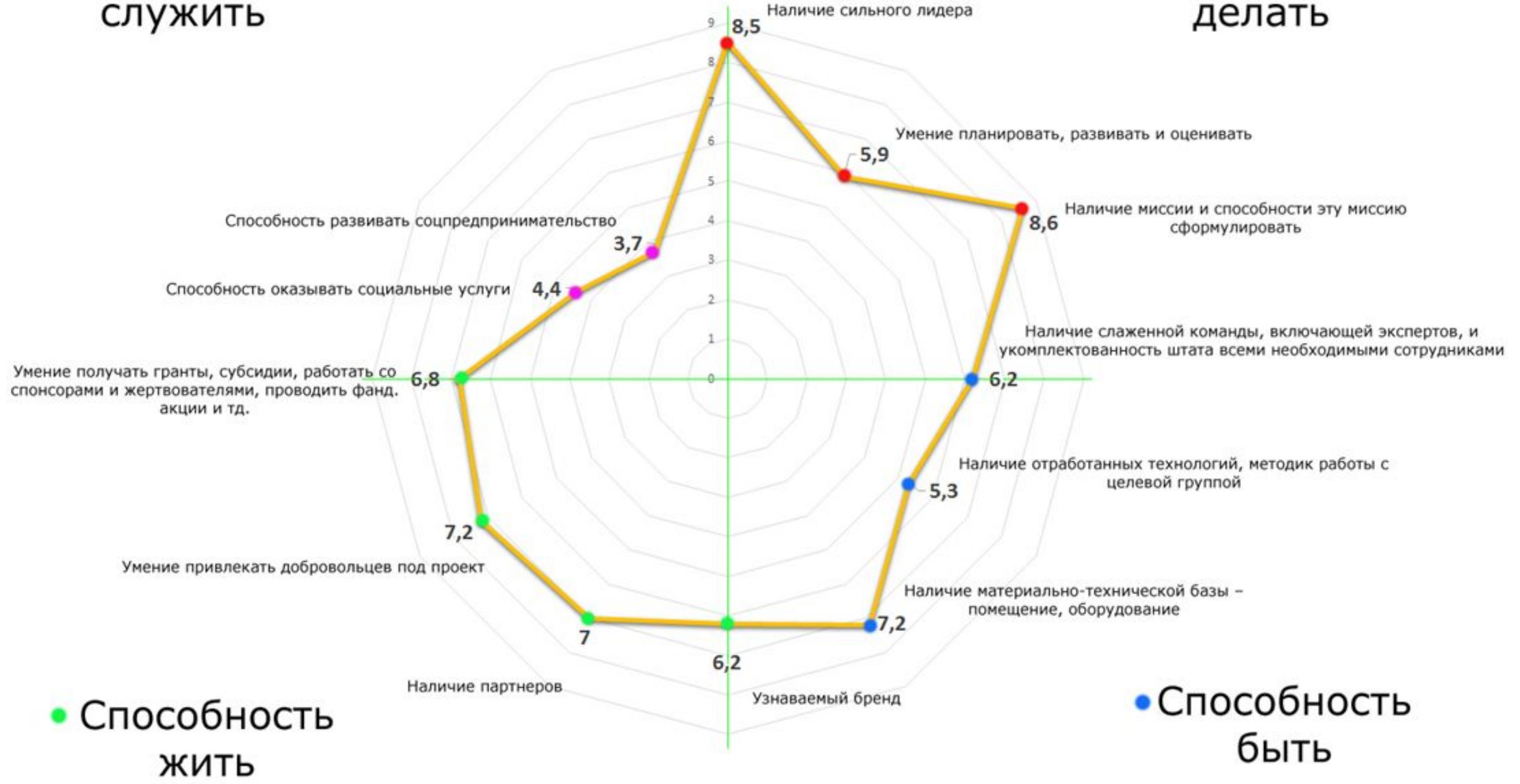
- Оказание социальных услуг
- Развитие соцпредпринимательства

КАТЕГОРИАЛЬНЫЕ ШКАЛЫ



● **Способность
служить**

● **Способность
делать**

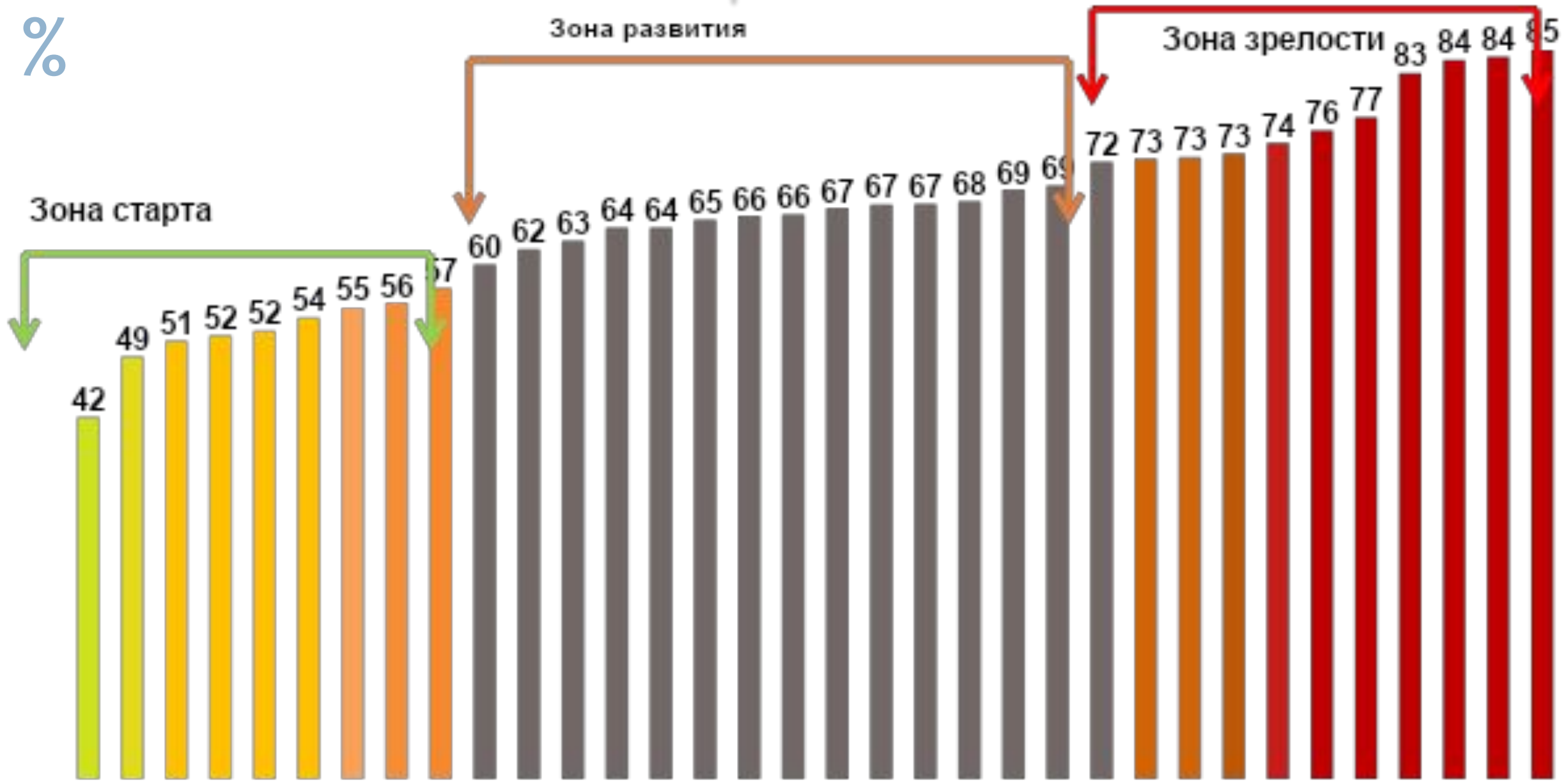


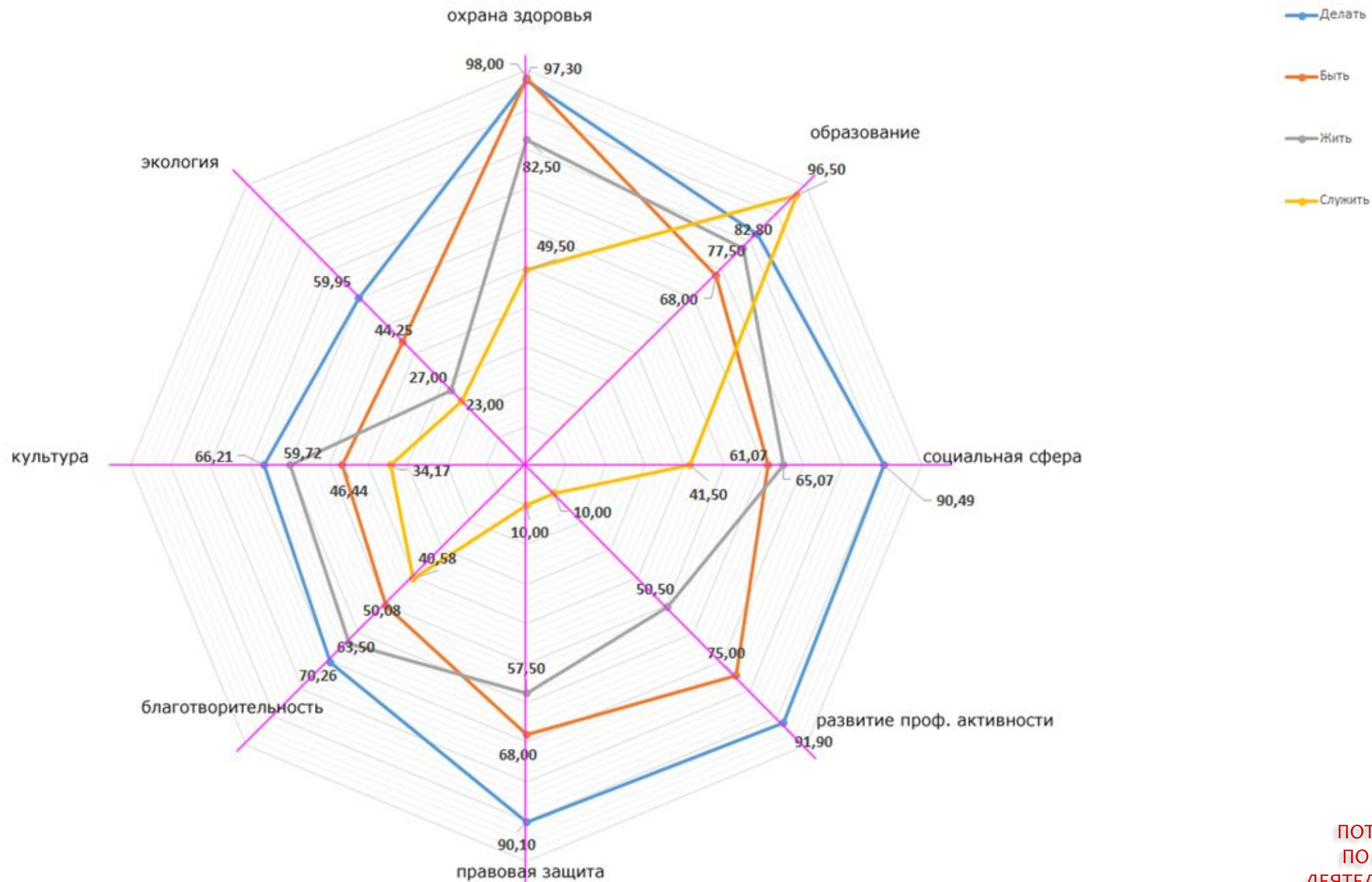
● **Способность
жить**

● **Способность
быть**

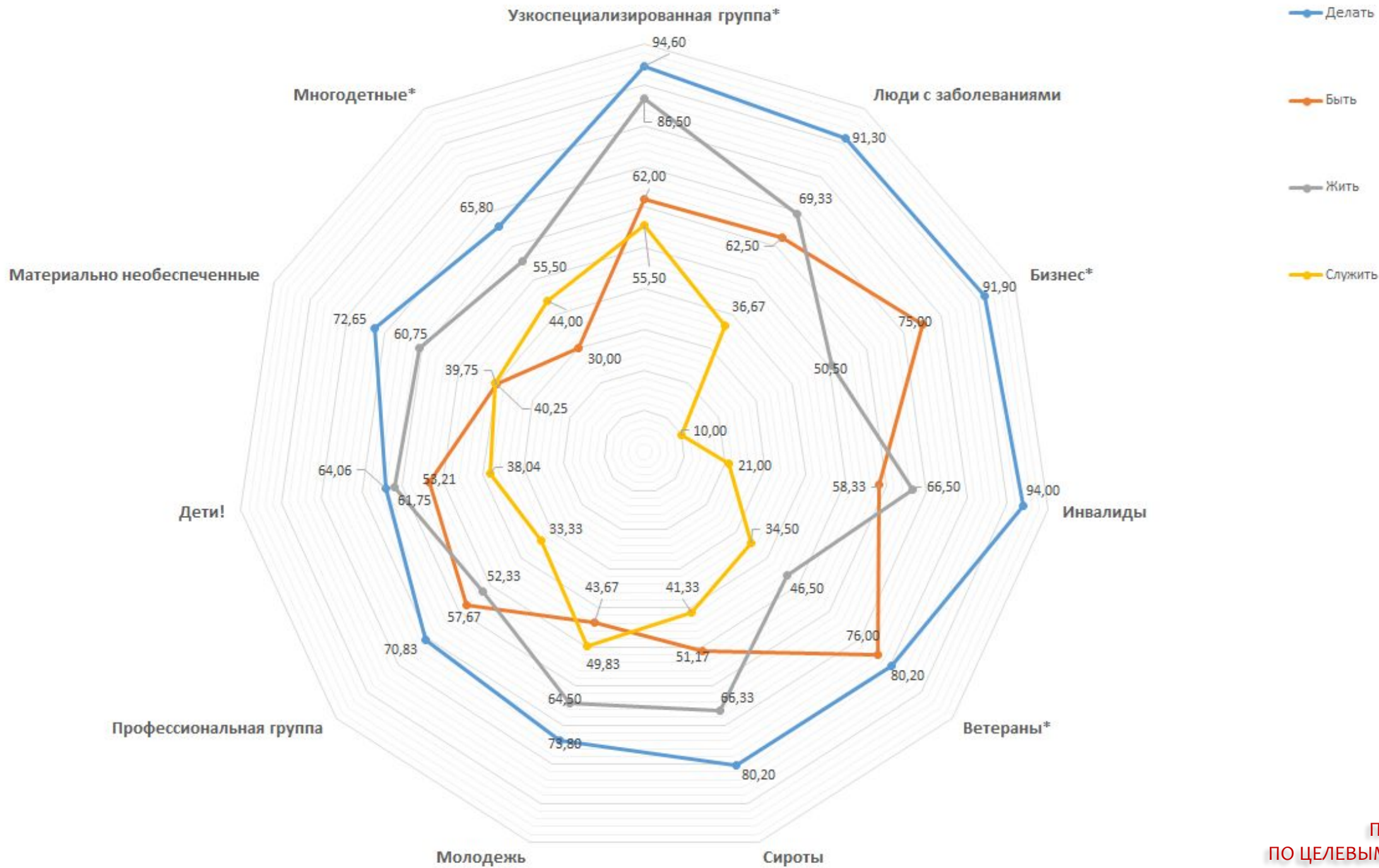
ПОТЕНЦИАЛ СО НКО

%





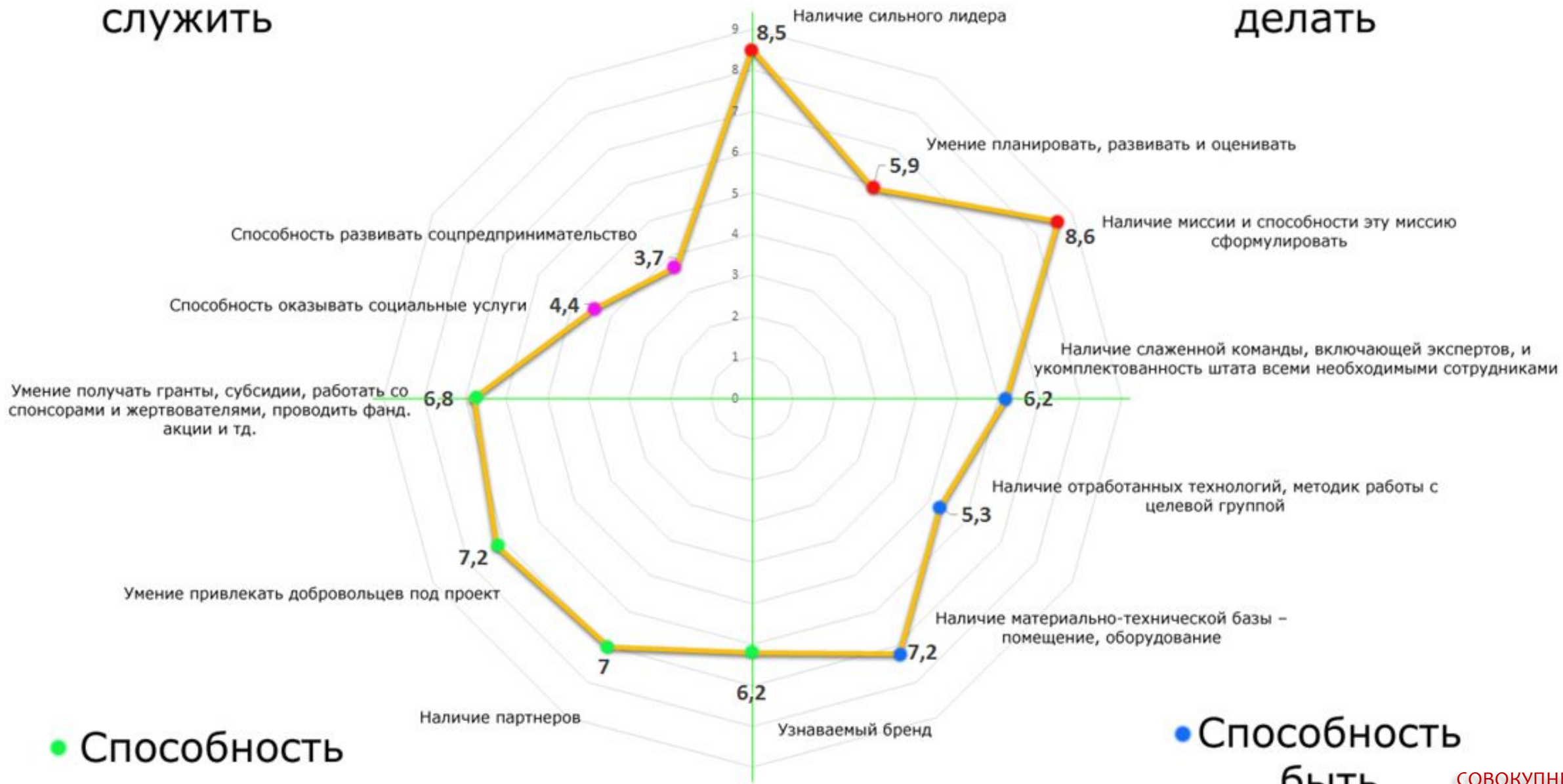
ПОТЕНЦИАЛ
ПО СФЕРАМ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
СО НКО НСО



**ПОТЕНЦИАЛ
ПО ЦЕЛЕВЫМ ГРУППАМ
СО НКО НСО**

● **Способность
служить**

● **Способность
делать**



● **Способность
жить**

● **Способность
быть**

Лидер активный, мыслит стратегически, способен организовать и контролировать процесс.

Если ему не хватает опыта и навыков, то он понимает, как эти навыки приобрести, повышает свой уровень и уровень сотрудников.

Способность служить

Способность делать

Задумались о предпринимательской идее как источнике дохода, но реально нет предпринимательского опыта отсутствие опыта. Получилось разово осознанно продать услугу клиенту.

Способность развивать соцпредпринимательство

Способность оказывать социальные услуги
Есть внутренний стандарт услуги, договор и алгоритм работы с клиентом, но нет четкой ответственности, опыта, достаточных ресурсов. Не задумывались серьезно о вхождении в реестр поставщиков услуг.
Умение получать гранты, субсидии, работать со спонсорами и жертвователями, проводить фанд. акции и тд.

Имеется успешный опыт поддержки уже несколько лет, но в основном один способ - недиверсифицирована фандрайзинговая стратегия

Умение привлекать добровольцев под проект
Есть коллектив добровольцев, но нет отработанной технологии привлечения заданого количества новых добровольцев в определенные сроки

Наличие партнеров
Есть немного, но устойчивых партнеров

Способность жить

Наличие сильного лидера

Задумываются о качественных результатах, начали внедрять систему оценки, в основном через анкетирование, не отслеживают соцэффект
Умение планировать, развивать и оценивать

Наличие миссии и способности эту миссию сформулировать

Сформулирована миссия, понимают, что такое влияние проекта, но не могут это показать на своем примере

Наличие слаженной команды, включающей экспертов, и укомплектованность штата всеми необходимыми сотрудниками

Есть постоянная команда, но в основном из добровольцев и не хватает экспертов.
Есть взаимная ответственность сотрудников.

Наличие отработанных технологий, методик работы с целевой группой

Стремятся наработать опыт, осваивают чужие методики и начали разрабатывать собственные

Наличие материально-технической базы - помещение, оборудование

Есть собственные ресурсы (или решен вопрос о доступе к чужим ресурсам), и находятся в постоянном поиске. доп.ресурсов. При необходимости знают, как получить доступ к чужим ресурсам.

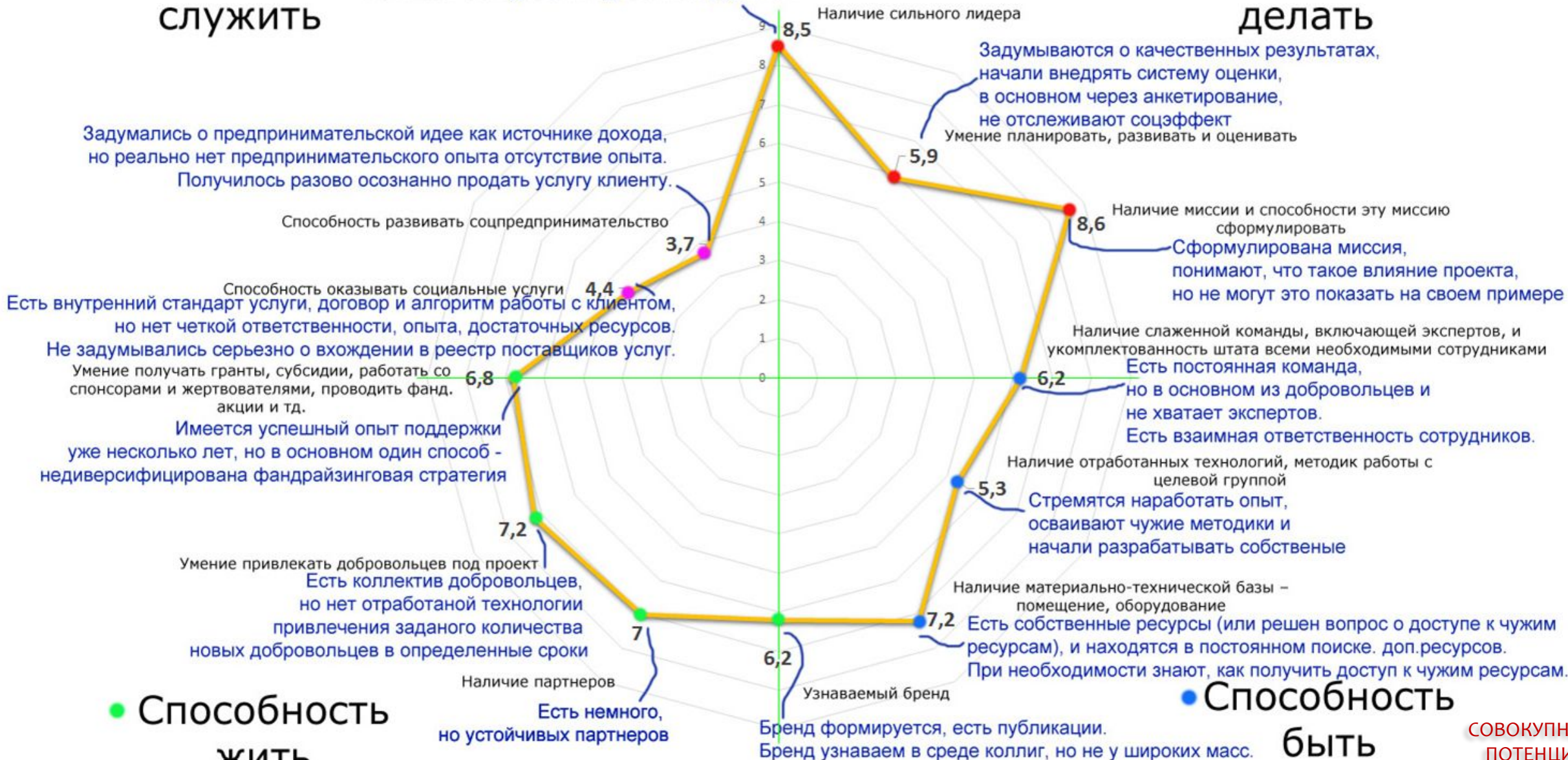
Узнаваемый бренд

Бренд формируется, есть публикации.
Бренд узнаваем в среде коллиг, но не у широких масс.

Способность быть

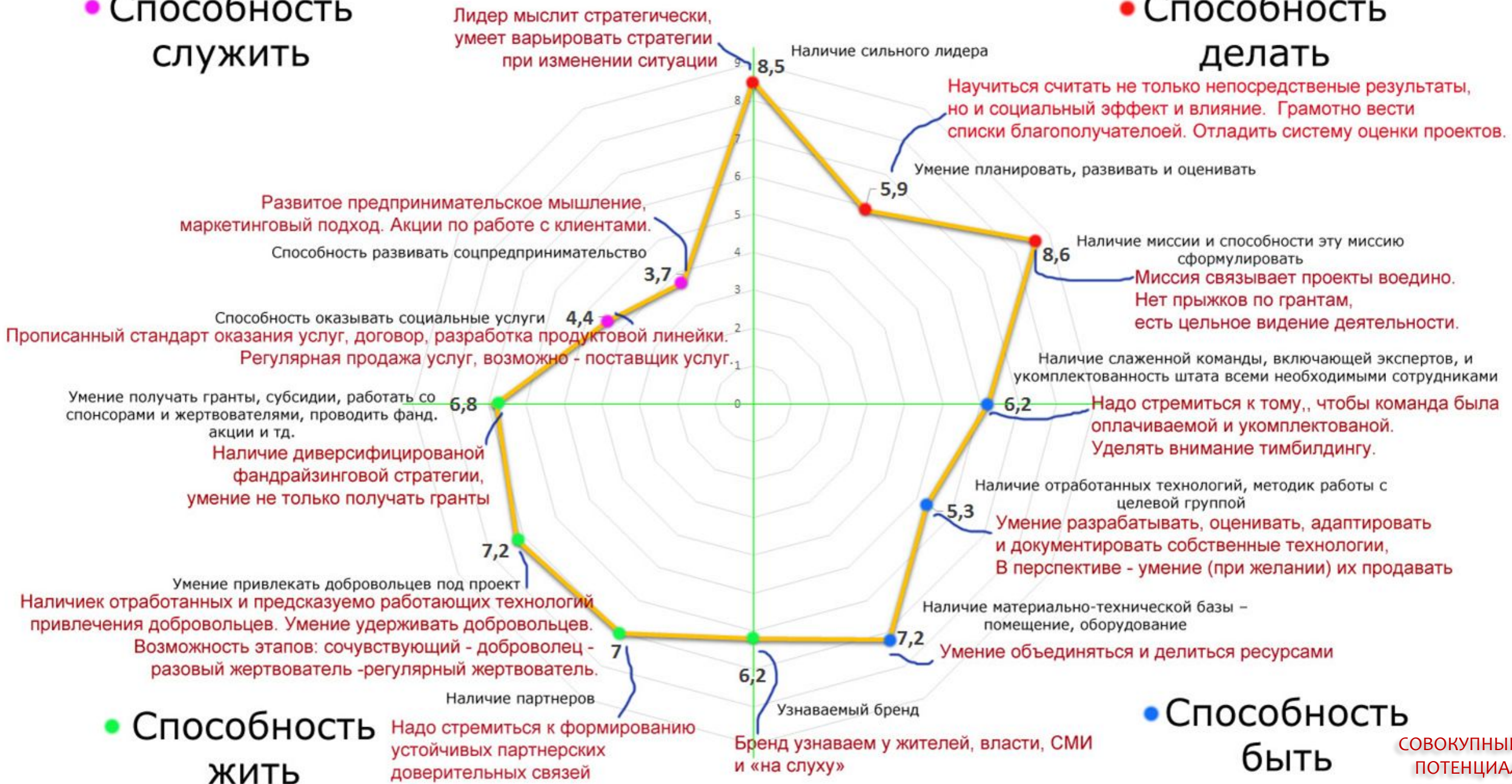
СОВОКУПНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

СО НКО НСО СЕГОДНЯ



Способность служить

Способность делать



Методика позволяет:

- 1) **сформировать комплексную программу развития СО НКО региона (в т. ч. Комплекс образовательных мероприятий);**
- 2) **сформулировать критерии для конкурса, где организации разделены по номинациям согласно их уровню развития (новички, развивающиеся и зрелые СО НКО или РЦ).**
- 2) **сформулировать критерии для отбора поставщиков услуг**
(вышеописанные критерии = критерии для СО НКО, которые способны оказывать качественные профессиональные услуги).



Об опыте оценки потенциала СО НКО рассказывает **Татьяна Сейфи**, заведующий сектором по взаимодействию с социально ориентированными некоммерческими организациями Главного управления информационной политики и общественных связей Губернатора и Правительства Хабаровского края

Исследования, проведенные «ИНА-Центром», дали нам не только инструмент в виде разработанной и апробированной методики оценки потенциала СО НКО. «ИНА-Центром» был сделан анализ проблемных зон социально ориентированных НКО края и предложены пути преодоления выявленных проблем.

Практическим результатом нашего совместного с «ИНА-Центром» труда стала корректировка работы

двух действующих сегодня в крае Ресурсных центров по поддержке деятельности СО НКО. В первую очередь, были расставлены определенные акценты в содержании запланированных для НКО тренингов и семинаров по проектной культуре. И конечно, «ресурсники» смогли уточнить стратегические направления своей работы, чтобы прицельно решать выявленные проблемы.

Кроме того, все существующие сегодня в крае возможности по повышению профессиональной компетентности наших СО НКО выстроены в систему, точка максимального приложения имеющихся сил определена.

Заинтересованным министерствам края предложены рекомендации по развитию той или иной социальной сферы с учетом потенциала «профильных» СО НКО.

Хабаровский опыт

Методика оценки потенциала СО НКО позволила определить лидеров некоммерческого сектора, которые способны помочь коллегам повысить свой уровень (как менторы, мастера сопровождения или как «отраслевые» ресурсные центры).

МОДЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛА СО НКО



БЫТЬ профессионалом:

- Команда
- Технологии
- Материально-техническая база



ЖИТЬ в окружении:

- Имидж
- Связи (бизнес, власть)
- Сторонники (добровольцы)
- Фандрайзинг



ДЕЛАТЬ, что люблю:

- Миссия
- Лидерство
- Проектная культура



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

<http://scisc.ru/inacenter>

630102, Новосибирск, ул. Восход, 14/1, этаж 3
(383) 254-00-24, 254-00-25