



# ПРАКТИКИ ФАНДРАЙЗИНГА В РЕГИОНАХ РОССИИ

Сборник кейсов



Данный сборник создан в рамках проекта «Лучшие практики привлечения ресурсов для повышения качества социальных услуг НКО», реализованного Архангельским Центром социальных технологий «Гарант» и Центром РНО, г. Санкт-Петербург в 2012-2013 гг. при финансовой поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации.

Под редакцией: Москвиной А. Ю.

Авторы: Щербакова Е. М., Баханькова Е. Р., Кантор Л. И., Москвина А. Ю.

**Практики фандрайзинга в регионах России. Сборник кейсов** – СПб, 2013

Корректор: А.В. Черникова

Макет: Е.В. Харченко

Данный сборник включает в себя семь кейсов – описаний технологий привлечения средств на социальные цели некоммерческими организациями в различных регионах России. Каждый кейс сопровождается полным пакетом юридических документов, необходимых для оформления описанной акции привлечения средств, а также комментарием юриста и аудитора. Сборник адресован руководителям, фандрайзерам, бухгалтерам и другим специалистам некоммерческих организаций, которые заинтересованы в привлечении средств на социальные проекты и хотят повысить свой профессионализм в сфере фандрайзинга.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

### 5 ..... Введение

#### **Фандрайзинговое мероприятие.**

#### **КЕЙС «БОУЛИНГ-ТУРНИР»**

#### **Нижегородской региональной общественной организации поддержки детей и молодежи «Верас», г. Нижний Новгород**

- 9 ..... Базовая информация об организации и ее деятельности
- 13 ..... Описание кейса
- 21 ..... Пакет юридических документов
- 22 ..... Комментарии юриста и аудитора
- 24 ..... *Приложение 1.*  
План подготовки III Благотворительного боулинг-турнира «Верас»

#### **Сбор вещей в малом городе.**

#### **КЕЙС «АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНАЯ ЯРМАРКА»**

#### **некоммерческой организации Фонд поддержки местного сообщества «Территория успеха», г. Краснокамск Пермского края**

- 27 ..... Базовая информация об организации и ее деятельности
- 30 ..... Описание кейса
- 36 ..... Пакет юридических документов
- 37 ..... Комментарии юриста, аудитора и бухгалтера

#### **Краудфандинг в социальной сети с помощью платежной системы.**

#### **КЕЙС «СОВЕТ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ»**

#### **Санкт-Петербургской региональной общественной организации в сфере экологии, экологической культуры и охраны окружающей среды «Мусора.Больше.Нет», г. Санкт-Петербург**

- 40 ..... Базовая информация об организации и ее деятельности
- 44 ..... Описание кейса
- 53 ..... Пакет юридических документов
- 54 ..... Комментарии юриста и аудитора

#### **Сбор частных пожертвований у персонала организации-партнера.**

#### **КЕЙС «АКЦИЯ “ЗОЛОТЫЕ СЕРДЦА ВОСТОЧНОГО”»**

#### **Благотворительного фонда «Восточный благотворительный фонд», г. Хабаровск**

- 56 ..... Базовая информация об организации и ее деятельности
- 59 ..... Описание кейса
- 66 ..... Пакет юридических документов
- 67 ..... Комментарии юриста и аудитора

|               |  |
|---------------|--|
|               | <b>Сбор частных пожертвований с привлечением волонтеров в гипермаркете областного центра.<br/>КЕЙС «АКЦИЯ “ДОБРОЕ СЕРДЦЕ”»<br/>Псковского областного отделения Общероссийского общественного благотворительного фонда «Российский детский фонд», г. Псков</b>                      |
| 69 . . . . .  | Базовая информация об организации и ее деятельности  |
| 72 . . . . .  | Описание кейса   |
| 85 . . . . .  | Пакет юридических документов   |
| 86 . . . . .  | Комментарии юриста и аудитора  |
|               | <b>Организация фестиваля по технологии «Добрые города».<br/>КЕЙС «БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ “ДОБРЫЙ ПИТЕР”»<br/>Благотворительного фонда «Добрый город Петербург»</b>  |
| 89 . . . . .  | Базовая информация об организации и ее деятельности  |
| 93 . . . . .  | Описание кейса   |
| 108 . . . . . | Пакет юридических документов   |
| 109 . . . . . | Комментарии юриста и аудитора  |
|               | <b>Технология конкурса грантов на консолидированный бюджет.<br/>КЕЙС «КОНКУРС СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ НКО<br/>НА ОБЪЕДИНЕННЫЕ СРЕДСТВА БЮДЖЕТА И БИЗНЕСА»<br/>Региональной благотворительной общественной организации<br/>«Архангельский Центр социальных технологий “Гарант”»</b> |
| 111 . . . . . | Базовая информация об организации и ее деятельности  |
| 115 . . . . . | Описание кейса   |
| 124 . . . . . | Пакет юридических документов   |
| 125 . . . . . | Комментарии юриста и аудитора  |
| 126 . . . . . | <b>Заключение.<br/>ТИПЫ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ<br/>ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ФАНДРАЙЗИНГОВЫХ АКЦИЙ НКО</b><br><i>Екатерина Щербакова, юрист</i>  |
| 129 . . . . . | <b>Информация об авторах</b>   |

## ВВЕДЕНИЕ

Данный сборник включает в себя 7 кейсов, описывающих практики сбора средств некоммерческими организациями различных регионов России. 5 кейсов составлены на основе конкурсных заявок, представленных в марте 2013 года на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга», проведенного Центром РНО, г. Санкт-Петербург в рамках проекта «Лучшие практики привлечения ресурсов для повышения качества социальных услуг НКО», осуществляемого совместно с Архангельским Центром социальных технологий «Гарант». Еще 2 кейса выполнены Архангельским Центром социальных технологий «Гарант» (партнер проекта) и Благотворительным фондом «Добрый город Петербург» (учредитель – Центр РНО, г. Санкт-Петербург).

Лучшие из представленных на конкурс заявок отбирались экспертным жюри (в составе: Дмитрий Даушев, директор по фандрайзингу и коммуникациям «Детские деревни – SOS»; Ирина Меньшенина, директор по развитию российско-американского сотрудничества Российского фонда помощи; Татьяна Тульчинская, директор благотворительного фонда помощи детям-сиротам «Здесь и сейчас», член Совета Благотворительного собрания «Все вместе»; Екатерина Баханькова, научный сотрудник кафедры «Управление» ИПК Госслужбы, директор департамента учета и налогообложения некоммерческих организаций АБФ «Ренессанс», член экспертного совета по методологии учета некоммерческих организаций при Институте профессиональных бухгалтеров России; Марина Михайлова, директор Архангельского Центра социальных технологий «Гарант»; Екатерина Щербакова, юрист Центра РНО, член НП «Юристы за гражданское общество») по следующим критериям:

- соответствие содержания формату конкурса;
- наличие цели сбора пожертвования и доказательность ее достижения;
- доказательность того, что практика эффективна и ресурсно оправдана;
- технологичность практики (то есть наличие конкретных деталей, которые позволяют проанализировать и перенять описанную практику);
- законность предлагаемых решений;
- оригинальность практики, ее яркость и небанальность.

В полученных заявках в основном были описаны практики, которые могут быть полезны организациям, начинающим фандрайзинговую деятельность, а также тем, что работают в малых городах и поселках. Ценным является описание известных технологий, которые были адаптированы для конкретных территориальных условий.

В результате были отобраны следующие практики и организации:

- **Нижегородская региональная общественная организация поддержки детей и молодежи «Верас»**, г. Нижний Новгород, с кейсом на тему «Фандрайзинговое мероприятие»;
- **Некоммерческая организация Фонд поддержки местного сообщества «Территория успеха»**, г. Краснокамск Пермского края, с кейсом на тему «Сбор вещей в малом городе»;
- **Санкт-Петербургская региональная общественная организация в сфере экологии, экологической культуры и охраны окружающей среды «Мусора.Больше.Нет»**, г. Санкт-Петербург, с практикой фандрайзинга «Совет попечителей в Интернете»;
- **Благотворительный фонд «Восточный благотворительный фонд»**, г. Хабаровск, с практикой отчисления процента заработной платы персонала организации-партнера;
- **Псковское областное отделение Общероссийского общественного благотворительного фонда «Российский детский фонд»**, г. Псков, с кейсом о сборе частных пожертвований с привлечением волонтеров в гипермаркете.

Еще 2 кейса, представленные партнерами данного проекта (Архангельским Центром «Гарант» и Центром РНО, г. Санкт-Петербург), несколько отличаются от данного ряда. Они описывают технологию организации конкурса грантов на объединенные средства бюджета и бизнеса и технологию организации благотворительного фестиваля «Добрый Питер». Эти кейсы адресованы в первую очередь ресурсным центрам НКО в регионах, но могут быть полезны и другим организациям, участвующим в конкурсе грантов или ищущим новые пути сотрудничества нескольких НКО для объединения усилий в привлечении средств и пиара НКО-сектора в целом.

Таким образом, все отобранные для сборника практики привлечения ресурсов представляют разнотипные технологии фандрайзинга, и каждый кейс описывает оригинальную технологию или акцию.

Составители сборника ставили перед собой задачу на базе данных семи кейсов от семи различных НКО описать технологии сбора частных пожертвований, уделив внимание нюансам юридического оформления, терминологии и т.д. Так, чтобы после прочтения сборника любая организация могла бы понравившуюся технологию «взять и сделать».

Заявки победителей были отредактированы и представлены с точки зрения технологичности, чтобы любая организация, прочитавшая кейс, могла применить его с учетом описанных трудностей, рисков, удач и возможностей.

Все кейсы были составлены по единому шаблону. Отдельные пункты были исключены, если представленные данные не соответствовали содержанию или информация повторялась в других разделах кейса.

Для каждого из отобранных кейсов на основе представленных организациями документов был разработан полный пакет юридических документов, необходимых для проведения описываемой акции/технологии сбора средств. Там, где это оказалось необходимо, были разработаны новые типовые документы или внесены правки в уже существующие. Над пакетами юридических документов работали юрист, бухгалтер и внешний эксперт — аудитор. Таким образом, эти пакеты документов выверены с точки зрения юридической, бухгалтерской и аудиторской (отчетности и налоговых последствий).

Любая организация, желающая применить понравившуюся технологию сбора средств, может воспользоваться типовыми юридическими документами (образцами договоров пожертвований, актов и пр.), сопровождающими описание собственно акции/технологии, с учетом комментариев юриста и других экспертов, также представленных для каждого кейса. Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы. В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.). Выглядит это, например, так: «*Благотворительный фонд "Название"*».

Пакеты документов разработаны в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации на июль 2013 года и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

При этом подчеркиваем, что в каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно:

- текст программы (проекта);
- протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта);
- приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Данные документы не представлены в пакетах документов, чтобы не утяжелять сборник нетиповыми документами. Однако именно наличие данных программ (проектов) позволило нам создавать представленные пакеты документов для оформления акций по сбору средств.

Необходимо отметить, что наша работа в содружестве с юристом, бухгалтером, аудитором в части согласования терминологии описания кейсов и юридических документов, необходимых для проведения той или иной акции/технологии, показала, насколько сложным является согласование позиций фандрайзера, юриста, бухгалтера и внешнего аудитора и их взглядов на одну и ту же акцию (сами описания кейсов составлялись в основном фандрайзерами). В связи с этим хочется отметить ценность представленных в сборнике согласованных разными сторонами кейсов и юридических документов к ним. А также сформулировать два вывода для организаций, занимающихся фандрайзингом. Во-первых, процесс согласования документов с юристом, бухгалтером и аудитором показал, что документальное оформление фандрайзинговых акций и практик привлечения средств зачастую является для НКО большой проблемой. И, во-вторых, очень важно, чтобы фандрайзер продумывал терминологию для своей акции заранее, с самого начала, для того чтобы обезопасить себя и свою организацию с точки зрения налоговых последствий.

Вышесказанное подтверждает ценность проделанной работы по составлению и согласованию кейсов вкпе с пакетами юридических документов, в особенности в отсутствии устоявшейся терминологии в данной сфере.

Надеемся, что данная брошюра будет полезна широкому кругу некоммерческих организаций, решающих проблему привлечения ресурсов на свою деятельность, и региональным партнерам проекта.

**В ПОДГОТОВКЕ СБОРНИКА УЧАСТВОВАЛИ:**

- юрист, член НП «Юристы за гражданское общество» **Екатерина Щербакова**
- главный бухгалтер ЦРНО **Любовь Кантор**
- аудитор, специалист по финансовому управлению **Екатерина Баханькова**
- менеджер проектов ЦРНО **Анастасия Москвина**

**ВЫРАЖАЕМ БЛАГОДАРНОСТЬ** всем участникам конкурса, а также всем организациям-победителям и авторам кейсов за проделанную работу по описанию своих практик привлечения ресурсов и уточнению информации по нашим многочисленным запросам.

*Желаем удачи в деле привлечения средств на решение социальных проблем и повышения качества социальных услуг НКО!*

*Анастасия Москвина  
менеджер проектов ЦРНО*

# НИЖЕГОРОДСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ «ВЕРАС»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |   |   |
|---|---|---|
| полное наименование организации<br>Нижегородская региональная общественная организация поддержки детей и молодежи «Верас» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>ОО «Верас» |   |
| город<br>Нижний Новгород  | год регистрации<br>2000                             |   |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |   |   |
| адрес<br>603163, г. Нижний Новгород,<br>ул. Гордеевская, д. 42а   | телефон<br>8 (831) 243-15-56                        | факс<br>8 (831) 217-00-86                   |
| e-mail<br>verasn@yandex.ru  | веб-сайт<br>http://www.veras.nnov.ru                |   |
| ФИО руководителя<br>Веко Людмила Викторовна, председатель   | телефон руководителя<br>8 (831) 243-15-56           | тел./факс руководителя<br>8 (831) 217-00-86 |

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

«Верас» взаимодействует с 567 семьями в Нижегородской области, воспитывающими детей и молодых людей с нарушениями в развитии: умственные ограничения, аутизм, эпилепсия, нарушения опорно-двигательного аппарата, комбинированные (сочетанные) и прочие ограничения.

### Миссия организации

На сайте организации миссия сформулирована так: «Мы профессионально работаем для того, чтобы дети и молодые люди с умственными и другими нарушениями развития имели равные с другими гражданами возможности участия во всех сферах жизни общества».

### Цели организации

Создание детям и молодым людям с особенностями в развитии равных с другими гражданами возможностей участия во всех сферах жизни общества; реабилитация и интеграция их в общество.

Основные целевые группы: дети, подростки, молодые люди с нарушениями развития и их семьи.

### Задачи организации

Направления работы «Верас»:

- ранняя помощь для абилитации детей с особенностями в развитии (от 0 до 3 лет), психологическая поддержка семей;
- проведение развивающих занятий в адаптационных группах для подготовки детей со сложными нарушениями в развитии к посещению образовательных учреждений;
- социальное и психолого-педагогическое сопровождение детей с функциональными нарушениями и их родителей;
- социальная адаптация и реабилитация подростков и молодых людей с сочетанными и сложными нарушениями развития;
- организация поддерживающей занятости и сопровождаемого проживания молодых людей с функциональными нарушениями;
- проведение информационно-практических семинаров для специалистов, групп взаимной поддержки родителей, подростков и молодых людей с функциональными нарушениями;
- проведение конференций по обмену опытом для родителей и специалистов.

### Основные услуги и проекты, реализованные в 2012 году

- Ноябрь 2011 – декабрь 2012 года. Проект «**Центр поддержки семьи “Обнаженные сердца”**», реализуемый при поддержке Фонда помощи детям «Обнаженные сердца». Цель – оказание образовательной, психологической, правовой, социальной и другой квалифицированной поддержки семьям, воспитывающим детей с нарушениями развития. Объем финансирования – 8 млн рублей.
- Проект «**Добрый автобус – детям**» (2012). Приобретение микроавтобуса «тойота» для доставки детей и молодых людей с нарушениями развития в Центр лечебной педагогики и социальной адаптации. Объем финансирования – 1 900 000 рублей.
- Проект «**Солнышко на ладошке**» (2012), реализованный при поддержке Фонда помощи детям и молодежи «Обнаженное сердце». Организация выездной социально реабилитационной смены для детей и молодых людей с нарушениями развития и их родителей. Объем финансирования – 450 000 рублей.
- Проект «**Спорт во благо**» (2012), реализуемый при поддержке Благотворительного фонда «Даунсайд Ап». Организация благотворительных спортивных мероприятий с участи-

ем детей с нарушениями развития, их родителей, жителей города, представителей социально ответственного бизнеса. Объем финансирования – 175 000 рублей.

- Проект ЛУКОЙЛ «**Мир без границ**» (2012). Цель – создание оптимальных условий для успешной социализации и адаптации детей и молодых людей с ограниченными возможностями. Объем финансирования – 250 000 рублей.
- Проект «**Колесо истории**» (2012), реализованный при поддержке администрации города Нижнего Новгорода. Проведение кружков и мероприятий с участием детей и молодых людей с нарушениями развития с целью знакомства в доступном формате с героическим историческим прошлым нашей родины. Объем финансирования – 100 000 рублей.
- Региональная программа «**Мы – как все**» (2012-2014), реализуемая согласно трехстороннему договору Фонда поддержки детей в трудной жизненной ситуации, Правительства нижегородской области и НРООПДим «Верас». Мероприятия программы направлены на развитие ранее созданных служб сопровождения семьи и ребенка с ограниченными возможностями, служб социализации, а также на открытие служб раннего вмешательства.

### Количество клиентов-благополучателей в 2012 году

«Верас» взаимодействует с 567 семьями в Нижегородской области, воспитывающими детей и молодых людей с нарушениями в развитии: умственные ограничения, аутизм, эпилепсия, нарушения опорно-двигательного аппарата, комбинированные (сочетанные) и прочие ограничения.

### Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров

Количество штатных сотрудников организации в 2012 году – 20 человек; привлеченных специалистов, работающих в организации – 3 человека.

В 2012 году в организации на постоянной основе работал 1 волонтер, на отдельные мероприятия было привлечено около 200 добровольцев.

### Бюджет в 2012 году

20 289 000 рублей.

### Неденежные ресурсы, привлеченные за 2012 год, в денежном эквиваленте

295 812 рублей – строительные материалы и сувениры ребятам к началу учебного года.

### Основные результаты работы и достижения организации

НРООПДим «Верас» является членом Межрегиональной общественной организации «Ассоциация в поддержку детей и взрослых с отклонениями и нарушениями в психическом и физическом развитии»; Общероссийского союза общественных объединений, работающих в интересах детей России; входит в Исполнительный Комитет Координационного совета по делам детей-инвалидов и других лиц с ограничениями жизнедеятельности,

действующий при Комиссии по социальной политике, трудовым отношениям и качеству жизни граждан Общественной палаты РФ.

Организация успешно и активно развивается. С 2004 года работает служба социальной адаптации и реабилитации «Ступени», которая открылась благодаря трехстороннему социальному партнерству администрации города Нижнего Новгорода, международного благотворительного альянса «ИМПАКТ» и НРООПДиМ «Верас». При поддержке Департамента образования и социально-правовой защиты детства городской администрации в 2007 году открылся Консультативно-диагностический центр ранней помощи. В 2011 году был открыт центр лечебной педагогики и социальной адаптации для детей и молодых людей с нарушениями развития, Центр поддержки семьи «Обнаженные сердца». За тринадцать лет успешной работы НРООПДиМ «Верас» получила официальное признание на местном и международном уровне, была включена в областную целевую программу «Равные возможности», в рамках которой в период с 2009 по 2012 годы в Нижегородской области была создана 51 служба сопровождения семьи и ребенка с ограниченными возможностями.

#### Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника

|   |       |
|---|-------|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 92,6% |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 5,4%  |
| Поступления от органов власти:            | 2%    |

## ФАНДРАЙЗИНГОВОЕ МЕРОПРИЯТИЕ КЕЙС «БОУЛИНГ-ТУРНИР» НИЖЕГОРОДСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДДЕРЖКИ ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ «ВЕРАС»<sup>1</sup>

#### История

Ребята из одной нижегородской общественной организации начали посещать раз в неделю боулинг-клуб. Через некоторое время молодые люди из нашей организации (клиенты Центра лечебной педагогики и социальной адаптации) присоединились к ним. Ребятам очень нравился такой вид занятий.

В 2011 году «Верас» были необходимы средства на ремонт помещения для открытия Центра лечебной педагогики и социальной адаптации<sup>2</sup>, и тогда нашему менеджеру по фандрайзингу Елене Гареевой пришла идея провести благотворительный боулинг-турнир для корпоративных команд с целью привлечения средств на уставную деятельность и на ремонт (площадка для проведения турнира была предоставлена бесплатно). Эта идея помогла нам собрать средства, привлечь внимание общественности к проблеме детей с нарушениями развития, привлечь новых партнеров, а также организовать и провести мероприятие, которое объединило всех наших ребят. Каждый из них смог почувствовать себя полноценным членом общества и играть в боулинг наравне с участниками корпоративных команд. Благотворительный боулинг-турнир теперь нами проводится ежегодно и стал традиционным.

<sup>1</sup>Кейс составлен на основе заявки на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга». Автор заявки – Кондратьева Марина, фандрайзер Нижегородской региональной общественной организации поддержки детей и молодежи «Верас».

<sup>2</sup>Центр лечебной педагогики и социальной адаптации поддержки детей и молодежи с умственными и комбинированными нарушениями в развитии является структурным подразделением НРООПДиМ «Верас» без права юридического лица.

На базе Центра лечебной педагогики и социальной адаптации поддержки детей и молодежи с умственными и комбинированными нарушениями в развитии реализуются программы НРООПДиМ «Верас» по социализации и адаптации детей с нарушениями в развитии. Для зачисления в центр родителям (представителям) необходимо предоставить следующие документы:

1. Копия ИПР
2. Копия свидетельства о рождении
3. Копия паспорта родителей (представителей)
4. Заявление
5. Протокол первичной консультации

Имеется положение о центре, штатное расписание педагогов, отчет о деятельности центра.



**Описание акции**

Средства собирались в период с января по февраль 2013 года – на деятельность Центра лечебной педагогики и социальной адаптации организации «Верас», а также на организацию программы сопровождаемого учебного проживания для молодых людей с умственными и комбинированными нарушениями (ремонт трехкомнатной квартиры).

Мы хотели собрать не менее 100 000 рублей.

К участию в турнире приглашались организации, которые ранее произвели благотворительные пожертвования нашей организации в финансовом или натуральном виде.

Сбор средств происходил следующим образом.

Мы заранее приглашали компании – представителей социально ответственного бизнеса. Для этого была подготовлена презентация, разработано положение о боулинг-турнире (см. *Положение о проведении благотворительного турнира по боулингу*), написан пресс-релиз для СМИ. В презентации мы описали, какая помощь необходима нашей организации и каким образом можно принять участие в турнире по боулингу, после чего сделали рассылку по своей базе корпоративных доноров (по электронной почте и факсом). Через день мы обзвонили всех, кому отправляли приглашение, чтобы убедиться, что оно дошло. Заодно интересовались, что получатели думают на этот счет. Делали пометки в своем списке напротив тех компаний, которые, как нам казалось, положительно восприняли нашу информацию. Затем еще раз связывались с организациями (в последний день, когда нужно было подтвердить свое согласие на участие) и получали окончательное решение. В итоге нам удалось привлечь к участию 5 команд из 5 разных организаций. Две компании перед турниром отказались участвовать, но оказали нам помощь в организации мероприятия.

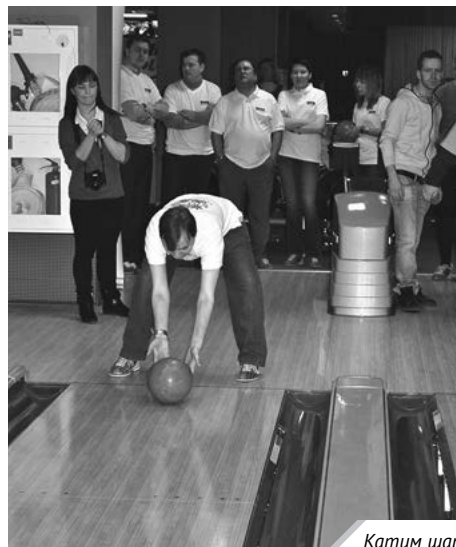
Сбор средств оформлялся через договоры пожертвований путем перечисления денег на расчетный счет организации (см. *Договор пожертвования*).

Исходя из опыта, лучше всего, если участники турнира и компании, оказывающие благотворительную помощь на проведение турнира, перечисляют деньги как благотворительный взнос на уставную деятельность организации (*Комментарий юриста: «В данном случае все документы должны быть оформлены не на конкретную акцию, а на уставную деятельность организации»*).

**Фандрайзинг**

В результате проведения акции удалось собрать 160 000 рублей деньгами плюс привлечь товары и услуги на сумму более 63 000 рублей.

В организацию процесса было вложено порядка 17 000 рублей.



*Катим шар*



*Воспитанник центра Николай играет в боулинг*

**Результаты**

Турнир прошел хорошо. Ребята, родители, участники корпоративных команд были очень довольны. Команды соревновались не на шутку, все играли с большим задором. А для участников команд социально ответственного бизнеса было важно формирование корпоративного имиджа, чувства сопричастности к социально значимому мероприятию. И мы им помогли и продолжаем помогать в этом, рассказывая представителям СМИ о нашем плодотворном сотрудничестве на благо ребят с нарушениями в развитии. В результате



*Ребята-воспитанники центра в процессе игры*



проведения акции удалось собрать 160 000 рублей деньгами плюс привлечь товары и услуги на сумму более 63 000 рублей.

Собранные средства позволили и дальше предоставлять бесплатные услуги в Центре лечебной педагогики и социальной адаптации семьям, имеющим детей с нарушениями в развитии: проводить занятия с ребятами, оказывать консультационные услуги родителям и др. Часть средств будет использована на развитие программы сопровождаемого учебного проживания для молодых людей с умственными и комбинированными нарушениями (ремонт трехкомнатной квартиры).

В результате проведения турнира наладились партнерские отношения со всеми командами. Им очень понравилось участвовать в турнире. Представители некоторых компаний стали посещать наш центр и общаться с ребятами, оказывать волонтерскую поддержку. Все без исключения компании просили приглашать их на наши дальнейшие мероприятия.

### Подготовка

Подготовка благотворительного боулинг-турнира занимает от 1 до 2 месяцев, в зависимости от опыта проведения таких мероприятий и наличия партнерских связей. В 2013 году у нас состоялся уже третий боулинг-турнир, поэтому мы потратили на подготовку не так много времени и сил, но не меньше месяца. Для начала мы сделали рассылку с приглашением тем организациям, с которыми уже сотрудничали, а также потенциальным участникам.

В этот раз нас поддержал наш давний партнер – футбольный клуб «Волга», который в очередной раз произвел пожертвование в адрес организации и подал заявку на участие в турнире. Это помогло привлечь дополнительное внимание к деятельности «Верас» и планируемому нами мероприятию, а также заинтересовало большее количество СМИ, чем мы рассчитывали. В боулинг-турнире приняли участие представители административного аппарата клуба.



Волонтеры «Верас»

Подготовкой и сбором средств занималась следующая группа сотрудников «Верас»: менеджер по фандрайзингу Кондратьева М., пиар-менеджер Трубина Е., администратор Ваулина Е., офис-менеджер Курицына Е. Участие в окончательной подготовке мероприятия принимали все сотрудники Центра лечебной педагогики и социальной адаптации «Верас». Каждый выполнял свою функцию.

Более подробную информацию о функциях каждого сотрудника в ходе мероприятия можно посмотреть в таблице «План подготовки» (см. Приложение 1).

Непосредственно на мероприятии присутствовали волонтеры (см. Договор о безвозмездной добровольческой деятельности), которые помогли в сопровождении детей с нарушениями в развитии во время игры, оказывали помощь в расстановке оборудования.

Таким образом, в подготовке и проведении акции участвовали 4 сотрудника полный рабочий день в течение 2 месяцев. Педагоги привлекались для подготовки художественного номера театральной студии «Привет». Также педагоги с детьми-воспитанниками центра делали открытки для команд ко Дню защитника Отечества.

**Сторонние партнеры** сыграли решающую роль. Главным жертвователем и помощником в организации турнира стал боулинг-клуб «Strike Zone», который бесплатно предоставил зал с дорожками для проведения боулинг-турнира – и с его стороны дело этим не ограничилось (см. Договор о сотрудничестве). Данный боулинг-клуб уже не в первый раз сотрудничает с «Верас». Очень многое решает отношение администрации боулинг-клуба к нашим детям с нарушениями развития и к нашей организации в целом. Исполнительный директор РЦ «Strike Zone Фантастика» Наталья Иванова сделала нам комплимент в конце мероприятия: «У вас все было организовано настолько четко и слаженно – не каждая коммерческая организация может похвастаться таким уровнем проведения мероприятия».



Наши партнеры

Конечно, корпоративные команды благодаря участию в турнире впоследствии могут стать клиентами боулинг-клуба «Strike Zone». Но хотелось бы думать, что в нашем случае руководством больше двигала не возможность себя распиарить, а возможность сделать доброе дело – настолько теплым было отношение администрации к нам и нашим ребятам.

Постоянным участником наших спортивных мероприятий стала Нижегородская фитнес-группа (сети фитнес-клубов «World class» и «Физкульт»). В этот раз они не смогли принять участие в турнире, но предоставили подарки для победителей в виде карт разового посещения, спортивных сумок и рюкзаков (см. Договор пожертвования (на призы)).

Постоянными жертвователями также стали: шоу песочной анимации «Песочница» и компания «Министерство детских праздников», которые создают праздничное настроение для детей. К стати, с последними мы познакомились именно благодаря прошлогоднему боулинг-турниру. И с тех пор «Министерство детских праздников» бесплатно предоставляет аниматоров для ребят на наши праздники. Данные организации во многом стараются сделать доброе дело для детей и молодых людей с нарушениями развития, но цель пиара тоже присутствует: мы оставляем положительные отзывы о них на своем и их сайтах, а представители различных компаний – участники наших мероприятий, – увидев, как здорово аниматоры развлекают детей, могут пригласить их и на свои мероприятия.

Компания «Пепсико Холдингс» предоставила напитки для сладкого стола для ребят с нарушениями развития. Она является партнером ПЦ «Strike Zone Фантастика», и благодаря этому (и по нашей просьбе) компания «Пепсико Холдингс» поддержала боулинг-турнир.

### Расходы

В организацию процесса было вложено порядка 17 000 рублей. Были приобретены:

- 30 рамок для благодарностей – 900 рублей;
- 30 благодарностей – 600 рублей;
- напитки – 1680 рублей;
- фрукты для пресс-коктейля – 500 рублей;
- пластиковые стаканчики для воды – 200 рублей;
- медали с лентами и кубки – 8575 рублей.

Также мы приобрели флаги организации на сумму 4430 рублей, но, в принципе, можно было обойтись и без них.

Список товаров и услуг, предоставленных безвозмездно:

- подарки для победителей от Нижегородской фитнес-группы (сети фитнес-клубов «World class» и «Физкульт») – 21 900 рублей;
- аренда дорожек в «Strike Zone» – 590 рублей x 4 часа x 12 дорожек = 28 320 рублей;
- шоу песочной анимации – 1000 рублей;
- аниматор для ребят – 1000 рублей x 4 часа = 4000 рублей;
- сладкий стол для детей и молодых людей с нарушениями развития = 5000 рублей;
- «Аква минерале Актив» от компании «Пепсико Холдингс» – 42 бутылки x 35 рублей = 1470 рублей;
- чай и кофе от компании «Горький кофе» – 1000 рублей;
- сладости от компании «Форекс клуб» – 1000 рублей;
- питьевая вода от компании «Живая вода» – 260 рублей.

Кроме того, за месяц до мероприятия наши ребята с родителями ездили в боулинг-клуб «Strike Zone» (организация, предоставившая помещение для проведения турнира), где ребята бесплатно тренировались. Для них была организована доставка и чаепитие во время тренировок.

Итого: более 63 000 рублей.

### Страхи и риски

Больше всего мы опасались, что не сможем привлечь достаточное количество корпоративных участников для проведения благотворительного турнира по боулингу. Но этот страх себя не оправдал: подтвердили свое участие 4 корпоративные команды и одна команда почетных гостей, представители которой тоже пришли с подарками.

### Ключевой аспект, важный для успеха – работа с организациями-донорами

На выбор данной практики сбора средств повлияли особенности региона, организации и целевой группы, которые были учтены при принятии решения о проведении подобной акции. «Верас» объединяет семьи, имеющие детей с нарушениями развития. Целевая группа – дети и молодые люди с нарушениями развития, которые посещают Центр лечебной педагогики и социальной адаптации нашей организации. Ребята любят заниматься доступными видами спорта, им нравится быть физически активными. Боулинг – как раз тот вид спорта, для которого не нужна специальная подготовка, и научиться этой игре могут ребята с легкими и умеренными нарушениями в развитии. Это очень популярный в настоящее время вид спорта, который часто используется для проведения досуга с целью поднятия корпоративного духа и сплочения коллектива. А участие в команде подростка или молодого человека с нарушениями развития дает возможность участникам команды пообщаться с такими ребятами, узнать их ближе. Это очень важно для наших ребят, поскольку им элементарно не хватает общения. А работа в команде, как известно, сближает.

*«Нижний Новгород – пятый по численности населения город России (более 1 260 000 человек), важный экономический, транспортный и культурный центр страны, административный центр Нижегородской области, центр и крупнейший город Приволжского федерального округа. Известен как крупный центр судо-, авиа-, автомобилестроения и информационных технологий. Является крупнейшим центром речного круизного туризма в России и местом проведения международных выставок различного профиля на базе Нижегородской ярмарки», – так о нашем городе рассказывает «Википедия». Соответственно, в Нижнем Новгороде есть множество различных компаний, в том числе филиалы московских и зарубежных. Многие из них являются социально ответственными (эта информация нередко имеется на сайтах организаций), что учитывалось при составлении базы для рассылки приглашений.*

Практику можно считать эффективной, так как главная цель проведения боулинг-турнира – сбор средств – была успешно достигнута. Всего было собрано 160 000 рублей деньгами плюс привлечены товары и услуги на сумму более 63 000 рублей.

Боулинг-турнир был хорошо спланирован и организован. Каждый из сотрудников организации четко понимал свою роль и ответственно выполнял свои функции.

Мероприятие осветили более 15 СМИ, в том числе телевизионные, которые рассказали о нашей организации, о важности проведения турнира, о собранных средствах и на что они будут направлены, о проблемах семей, имеющих детей с нарушениями развития.

### Советы и рекомендации

Проведение благотворительного боулинг-турнира менее затратно по времени и прочим ресурсам, чем другие крупные благотворительные мероприятия. К примеру, исходя из на-

шого опыта, значительно больше сил и ресурсов надо вложить в организацию благотворительного пробега или футбольного турнира. Кроме того, не требуется большая специальная подготовка корпоративных команд для участия в боулинг-турнире. И еще важно, что в каждой корпоративной команде социально ответственного бизнеса участвуют в игре и наши ребята с нарушениями развития (по 1 человеку на команду). Это сближает всех участников, стирает между ними границы.

Мероприятие не потребует больших усилий, если у НКО уже есть сформированная база корпоративных доноров. Если же НКО только начинает работу в данном направлении и малоизвестна в городе, то усилий потребуется гораздо больше. Для знакомства с донорами стоит почаще устраивать дни открытых дверей, на которые нужно приглашать руководителей различных компаний.

Некоммерческим организациям, которые решат воспользоваться предложенной практикой привлечения ресурсов, мы бы посоветовали следующее.

Не бойтесь обращаться к незнакомым организациям. Помните о главном правиле фандрайзинга: «Не попросишь – не дадут!».

Готовьтесь к мероприятию заранее. Лучше всего – включите его в свой годовой план и заблаговременно (в идеале за год) разошлите информацию о нем донорам (в том числе и потенциальным).

Кстати, можно было бы и уменьшить расходы на мероприятие. К примеру, мы приобрели 21 медаль для корпоративных участников и 25 – для детей. Можно было бы обойтись только медалями для победителей, но, с другой стороны, детям очень приятно было получить награду не за победу, а за участие. Столько счастья было на их лицах!

Можно сократить расходы на медали победителям. Но поскольку у нас были выделены специальные средства на проведение турнира, мы решили купить достойные металлические медали с наклейкой (альтернатива гравировки), которыми не стыдно наградить победителей. В дальнейшем эти награды будут напоминать о нашем турнире всем его участникам.

Вполне можно было бы обойтись без флагов. Но один из них был использован в номере, с которым выступали наши ребята.

Ну и, конечно, можно было бы обойтись без пресс-фуршета и сэкономить пару тысяч рублей. Но, как известно, общение сближает.



Кубок и медали

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д. Что касается проведения боулинг-турнира, то требуются следующие документы\*:

- ▼ *Положение о проведении благотворительного турнира по боулингу;*
- ▼ *Договор о сотрудничестве;*
- ▼ *Договор пожертвования;*
- ▼ *Договор пожертвования (на призы);*
- ▼ *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности.*

\*Документы находятся на прилагаемом диске

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

Предоставление помещения на безвозмездной основе для проведения турнира по боулингу по своей правовой природе является пожертвованием. В данном случае отношения по предоставлению помещения оформляются договором о сотрудничестве, который по своей сути является договором пожертвования.

При написании положения о турнире стоит избегать указаний на возмездность между НКО-благополучателем и благотворителем, то есть необходимо исключать бартерность отношений. Это необходимо для минимизации налоговых рисков и исключения возможности переквалифицировать отношения с донорами в коммерческие.

Любые отношения с донорами оформляются в письменном виде. Положение о турнире прописывается после подписания договора о сотрудничестве, по которому предоставляется помещение, в силу того что в положении указывается адрес места проведения турнира.

Призы для победителей турнира могут приобретаться разными способами:

- призы передаются НКО третьим лицом по договору пожертвования;
- НКО на собственные средства закупает призы (договор купли-продажи);
- третье лицо оплачивает призы, которые сразу забирает НКО (трехсторонний договор купли-продажи, который включает в себя положения договора пожертвования).

В данном кейсе использовалась схема первого из приведенных вариантов – призы передаются НКО третьим лицом по договору пожертвования.

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде путем подписания соответствующего договора, до того как доброволец приступит к своим обязанностям. Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переквалифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках конкретного проекта, то в договоре указывается наименование проекта и перечень обязанностей добровольца в его рамках, например: осуществлять сопровождение детей с ограниченными возможностями во время проведения турнира по боулингу, организовать развлекательную программу для детей и т.д.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

В данном кейсе четко указана организационно-правовая форма организации: региональная общественная организация. И в то же время сделан вывод, что лучше всего, если участники турнира и компании, оказывающие благотворительную помощь в проведении турнира, перечисляют деньги как благотворительный взнос на уставную деятельность организации.

Взнос на осуществление благотворительной деятельности не льготируется для целей налогообложения прибыли (или УСН) у общественной организации, это нужно учесть. К счастью, приложен договор благотворительного пожертвования. Пожертвования льготируются у всех НКО, если получены на уставную деятельность или на конкретную цель (может быть обусловлено жертвователем).

Добровольцев в РОО целесообразно называть лицами (активистами), осуществляющими деятельность на общественных началах, так как добровольцы прописаны только в законе 135-ФЗ и относятся к благотворительным организациям.

Организация турниров относится к конкретному ОКВЭД. Важно, чтобы у организации данный ОКВЭД был, иначе пожертвования, полученные на уставную деятельность, тратятся на деятельность, не предусмотренную уставом, а значит имеется риск признания всех расходов нецелевыми. Однако, согласно мнению юриста Е. Щербаковой, «Главное, чтобы это вид деятельности был указан в уставе, потому как, во-первых, ОКВЭД не приспособлен под НКО, а во-вторых, Минюст многое запрещает вносить в качестве ОКВЭД, особенно если это не основная деятельность».

Вручение призов (медалей) является безвозмездной передачей и подлежит налогообложению НДС. Важно, чтобы организация имела освобождение по статье 145 НК РФ или применяла УСН. В данном случае РОО получает призы безвозмездно, и должна быть произведена рыночная оценка полученного имущества, и, конечно, входящий НДС отсутствует, так что принять его к зачету нельзя.

Безвозмездная передача призов при ОСНО в обязательном порядке должна быть отражена в декларации по НДС.

Вручение призов (подарков) в ряде случаев подлежит налогообложению НДС или сообщению в ИФНС сведений о суммах полученных физическими лицами в виде призов (подарков)<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> Есть нюансы по НДС по подаркам – до 3000 рублей не облагается. – Прим. Е. Щербаковой.



Приложение 1

## ПЛАН ПОДГОТОВКИ III Благотворительного боулинг-турнира «Верас»

**Дата проведения:** 18 февраля 2013 года      **Время проведения:** 12:00-15:00

**Место проведения:** ТРЦ «Фантастика», 3 этаж, боулинг-клуб «Strike Zone»

Участие в мероприятии принимают все дети старшей группы, без родителей

| №  | НАИМЕНОВАНИЕ                                 | СРОК              | ОТВЕТСТВЕННЫЙ                           | ПРИМЕЧАНИЕ  |
|----|--|-------------------|---|---|
| 1. | Разработка концепции и сценария мероприятия  | 4 февраля         | Кондратьева М.                          | +   |
| 2. | Согласование места проведения                | 4 февраля         | Кондратьева М.                          | Согласовано, посмотреть место еще раз, не было ли изменений. Договориться с директором по поводу организации сладкого стола для детей и фуршета (нужны ли будут бокалы, посуда) |
| 3. | Приглашение корпоративных команд             | С 30 января       | Кондратьева М., Трубина Е., Курицына Е. | Пригласить всех корпоративных доноров согласно списку, расширить список потенциальных новых партнеров<br>13 февраля обзвонить почетных гостей                                   |
| 4. | Составление окончательного списка участников | Утром 15 февраля  | Курицына Е.                             | +   |
| 5. | Написание итогового пресс-релиза для СМИ     | 14 февраля        | Трубина Е.                              | +   |
| 6. | Рассылка пресс-релиза                        | 15 февраля в 9:00 | Трубина Е.                              | +   |

|     |  |               |  |  |
|-----|--|---------------|--|--|
| 7.  | Регистрационные листы:<br>• участников<br>• СМИ  | 15 февраля    | Кондратьева М., Курицына Е., Трубина Е.  | Взять прошлогодний образец   |
| 8.  | Разработка и репетиция номера художественной самодеятельности на спортивную тематику с театральной студией «Привет»                      | До 15 февраля | Социальный педагог Сорокина С.   | 2 номера (после торжественного открытия и во время подписания дипломов):<br>1) «Веселая зарядка»;<br>2) «Вперед, Россия» – выступают после «Песочницы»<br>Участники – 11 ребят |
| 9.  | Подготовка фото- и видеоаппаратуры   | 15 февраля    | Ваулина, Марков И.   | Проверить память, зарядить   |
| 10. | Заказ и покупка кубка и медалей  | 15 февраля    | Курицына Е.  |  |
| 11. | Заказ и покупка напитков и фруктов: груши – 2 кг, яблоки – 3 кг, мандарины – 1 кг (не мыть!)<br>Покупка пластиковых стаканчиков для воды | 15 февраля    | Марков И., Владимир Андреевич  | Напитки – 2 ящика  |
| 12. | Подготовка открыток ко Дню защитника Отечества – по 1 на команду   | 10-15 февраля | Кордюкова И. делает, текст – Курицына Е., Трубина Е. распечатывает, Зубарева клеит | Почетным гостям-мужчинам   |
| 13. | Подготовка баннера «Верас»   | 16 февраля    | Кондратьева М., Трубина Е., Курицына Е.  | +  |
| 14. | Звукорежиссер  |               |  | Кулемин, Курицына Е.   |
| 15. | Печать дипломов и благодарственных писем   | 14 февраля    | Кондратьева М.   | Кто расписывается от Министерства соцполитики? – Ушакова   |
| 16. | Организация питьевого режима «Живая вода»  |               | Зубарева   | +  |

|     |  |                    |  |   |
|-----|--|--------------------|--|---|
| 17. | Загрузка в микроавтобусы:<br>• пластиковые стаканчики;<br>• дипломы и благодарственные письма;<br>• костюмы;<br>• напитки;<br>• баннеры со стойкой;<br>• фото- и видеоаппаратура;<br>• вода;<br>• кубок;<br>• сувениры | 18 февраля в 10:00 | Водители, Марков И.                            | Собирает все, что касается кухни – Зубарева; костюмы и благодарственные письма – Сорокина С.; дипломы – менеджеры офиса |
| 18. | Подготовка костюмов и реквизита для выступления театральной студии   |                    | Сорокина С.                                    | +   |
| 19. | Фото- и видеосъемка  |                    | Марков И., Пастухова Т., Ваулина Е.            | +   |
| 20. | Покупка рамок для дипломов и благодарственных писем  |                    | Марков И. – 30 шт.                             | +   |
| 21. | Изготовление подарков для команд   |                    | Кордюкова И., Крупина Т.                       | Календарь настольный, сделанный при участии ребят с нарушениями развития  |
| 22. | Таблички с названиями команд   | 15 февраля         | Невская Т.                                     | Для регистрации; поставить на столы у дорожек   |
| 23. | Названия команд и фамилии детей для жеребьевки, кто участвует в игре с командами   |                    | Сорокина С., Курицына Е.                       | Подготовить номера дорожек  |
| 24. | Футболки «Верас»   |                    | Каждый готовит для себя; сотрудникам – зеленые | Постирать и погладить   |
| 25. | Подготовить списки для регистрации   | 15 февраля         | Кондратьева М.                                 | Волонтеры – на отдельном бланке   |

## НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ФОНД ПОДДЕРЖКИ МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА «ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |   |
|--|---|
| полное наименование организации<br>Некоммерческая организация Фонд поддержки местного сообщества «Территория успеха» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>Фонд «Территория успеха» |
| город<br>г. Краснокамск  | год регистрации<br>2009   |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |   |
| адрес<br>617060, Пермский край, г. Краснокамск, ул. Энтузиастов, д. 7  | телефон<br>(34273) 5-13-14, 8 (922) 649-05-70                     |
| e-mail<br>fonduspeh@mail.ru  | веб-сайт<br>http://www.permfond.ru                                |
| ФИО руководителя<br>Волкова Елена Михайловна, президент  |   |
| телефон руководителя<br>(34273) 5-13-14, 8 (922) 649-05-70   | e-mail руководителя<br>volkovaelena1@mail.ru                      |

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- ресурсная поддержка инициативных групп населения, НКО;
- благотворительная деятельность;
- коммерческая деятельность.

### Миссия организации

Повышение качества жизни населения Пермского края.



**Цели организации**

Создание условий для эффективной деятельности некоммерческих организаций и инициативных групп Краснокамского района Пермского края.

Основные целевые группы: молодежь, инвалиды, малообеспеченные семьи.

**Задачи организации**

- оказание консультационной помощи;
- организация обучающих мероприятий для специалистов НКО;
- организация информационной поддержки НКО;
- сопровождение отдельных проектов и программ НКО.

**Основные услуги и проекты на сегодняшний день**

В настоящее время организацией реализуются следующие программы и проекты:

**«Курсы социальных аниматоров».** Цель — обучение социальных аниматоров для уличной работы по месту жительства. Основные результаты:

- развитие института социальной анимации в Пермском крае;
- организация качественного досуга подростков и молодежи в летний период на территориях Пермского края;
- обеспечение участия в курсах 50 социальных аниматоров из 16 территорий Пермского края;
- организация силами социальных аниматоров 75 мероприятий на территориях Пермского края с привлечением 1500 человек (дети, подростки, родители).

**«Абсолютно бесплатная ярмарка».** Проект направлен на оказание помощи в трудной жизненной ситуации семьям, безработным, инвалидам и другим категориям малообеспеченных граждан. В результате реализации проекта получили помощь не менее 800 вышеуказанных благополучателей.

**«Молодежный банк услуг».** Цель проекта — создание банка молодежных услуг. В Краснокамске у молодых людей появилась возможность бесплатно воспользоваться различными видами услуг, а также применить собственные способности, навыки и знания.

**Количество клиентов-благополучателей в 2012 году**

Около 2500 благополучателей по разным программам за 2012 год.

**Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров**

В фонде 9 сотрудников, в том числе 3 по совместительству и 2 инвалида; волонтеров — 15 человек.

**Бюджет в 2012 году**

2 696 878 рублей.

**Неденежные ресурсы, привлеченные за 2012 год, в денежном эквиваленте**

207 850 рублей, в том числе:

- «Абсолютно бесплатная ярмарка» — 94 850 рублей (наборы для учеников, услуги по ремонту обуви, парикмахерские услуги);
- «Молодежный банк услуг» — 113 000 рублей (оказание бесплатных услуг участниками проекта).

**Основные результаты работы и достижения организации**

Фонд входит в состав Альянса ФМС Пермского края, Партнерства ФМС, российскую Коалицию борьбы против бедности, тематический альянс «Серебряный возраст».

Благодаря четырехлетней деятельности фонда в городе появились новые значимые мероприятия — Социальный форум и Церемония награждения благотворителей, которые проводятся совместно с органами власти территории. Программа «Азбука НКО» дает возможность любой некоммерческой организации обратиться с вопросами или за помощью. Для жителей города, попавших в трудную жизненную ситуацию, организована первая помощь в рамках программы «Абсолютно бесплатная ярмарка».

**Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника**

|   |     |
|---|-----|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 0%  |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 6%  |
| Поступления от органов власти:            | 94% |

## СБОР ВЕЩЕЙ В МАЛОМ ГОРОДЕ КЕЙС «АБСОЛЮТНО БЕСПЛАТНАЯ ЯРМАРКА»

НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ФОНД ПОДДЕРЖКИ  
МЕСТНОГО СООБЩЕСТВА «ТЕРРИТОРИЯ УСПЕХА»<sup>1</sup>

### История

У женщин две проблемы: нечего носить и некуда повесить одежду. Ярмарка — это прекрасная возможность избавиться от ненужных вещей, а при этом еще и помочь другим людям. В последнее время вещи стали менять довольно быстро, и часто просто выбрасывают. Выйти к мусорным бакам и там искать необходимое для жизни решится далеко не каждый. Ярмарка позволяет произвести обмен вещами без ущемления человеческого достоинства. А праздник, созданный вокруг ярмарки, помогает сделать это с хорошим настроением.

В 2010 году появилась идея провести акцию по сбору и раздаче вещей в поселке Майский Краснокамского муниципального района.

Это была инициатива местного дома культуры и инициативной группы. Ярмарка вызвала большой отклик в поселке. Фонд «Территория успеха» помог в проведении ярмарки, в информационном сопровождении, во многих организационных вопросах. Сотрудники фонда вместе с инициативной группой садились и разрабатывали данную акцию, а потом ее сопровождали. В процессе подготовки многие нюансы стали более понятными.

### Описание акции

Вещи и денежные средства для малообеспеченных и попавших в трудную жизненную ситуацию людей собирались в марте 2012 года в доме культуры поселка Майский Краснокамского района. Численность населения поселка — 5000 человек. (см. *Письмо-запрос на установку ящика для сбора пожертвований*).

Цель акции — собрать не менее 1 тонны вещей (одежда, обувь, игрушки, постельное белье, книги, посуда) и не менее 100 000 рублей на материальную помощь особо нуждающимся.

Денежные средства собирались через ящик для сбора пожертвований. (см. *Приказ об установке ящика и корзины для сбора пожертвований и созданию комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме*). Вещи собирали предприятия: ставили стол или коробку, куда сотрудники складывали принесенное. Часть вещей волонтеры с машинами забирали прямо из домов (в том случае, когда вещей было много или в силу каких-то причин их не могли принести). Вещи можно было принести и на саму ярмарку. Все вещи принимались в нормальном санитарном состоянии (после стирки или химчистки).



Волонтер на своей машине забирает вещи у жителей поселка

Сбор средств оформляется Актом вскрытия ящика для сбора пожертвований (см. *Акт вскрытия ящика для сбора пожертвований*). Вещи принимаются и оформляются Актом приема пожертвований в неденежной форме (см. *комментарий юриста и Акт приема пожертвований в неденежной форме*).

Данная практика применима для любой, даже самой маленькой территории. Наличных денег практически не требует, руководителем программы может быть волонтер. Вещи необходимо рассортировать, так как люди не всегда соблюдают правила их сбора — сдавать чистые вещи в нормальном состоянии.

Одновременно начали готовить такую же акцию и в Краснокамске — совместно с администрацией города. Отдел по связям с общественностью города тоже планировал подобную акцию, и фонд «Территория успеха» решил к этому присоединиться.



Последние минуты перед открытием ярмарки

<sup>1</sup>Кейс составлен на основе заявки на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга». Автор заявки — Волкова Елена Михайловна, президент Фонда поддержки местного сообщества «Территория успеха».



Ярмарка в разгаре

Первая акция планировалась очень масштабной (в рамках города, конечно): с бесплатными услугами, игровым залом и программами для детей. Вещи начали собирать за месяц до начала ярмарки. Но были большие опасения, что все вещи не разберут. Мы переживали, что люди не пойдут на ярмарку.

Процедура сбора вещей была еще не отлажена: больше собирали через знакомых и коллег, активно подключились сотрудники администрации. Из предприятий первой поддержала акцию Краснокамская бумажная фабрика Гознака.

Результаты первой акции поразили. Ярмарка оказалась очень востребованной, мы не могли себе даже представить подобного. За первые два часа работы вещей не осталось совсем, а люди все шли. Приходилось обзванивать всех друзей и знакомых, чтобы привозили вещи еще. Игры и бесплатные услуги тоже оказались востребованы. Но раздача абсолютно всех вещей поразила больше всего.

Стало понятно, что ярмарка должна стать не разовой акцией, а постоянной программой.

### Результаты

Было собрано:

160 000 рублей и 1,5 тонны вещей. Кроме того, появились новые волонтеры и партнеры, готовые участвовать в деятельности фонда.

Главными благополучателями стали малообеспеченные семьи и пенсионеры (см. *Договор пожертвования (между НКО и благополучателем)*), всего около 800 человек. Не потратив ни копейки, эти люди получили хорошие вещи, которые были им необходимы. У поселка появился инструмент помощи малообеспеченным категориям граждан без привлечения бюджетных средств.

Несколько предприятий, участвовавших в акции, оказались готовы собирать у своих сотрудников вещи для подобных ярмарок и дальше, и практика получила свое развитие в Краснокамске.



Большим спросом на ярмарке пользовались игрушки

### Подготовка

Подготовка ярмарки заняла месяц. В сбор вещей активно включилось работающее население поселка и близлежащих территорий. Но в связи с тем, что транспортные услуги оказывались волонтерами, которых не хватало, не все вещи успели перевезти в пункт сбора. Помещение, ставшее таким пунктом, оказалось не очень подходящим для этой цели: небольшое, и разбирать собранные вещи было не особенно удобно. Не все люди оказались готовы к тому, чтобы прийти и выбрать необходимое, многие стеснялись. Были и такие, кто набирал вещи мешками, не всегда понимая, зачем им это нужно.

Подготовкой «Абсолютно бесплатной ярмарки» занимался руководитель проекта. Он вместе с волонтерами (см. *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности*) организовал сбор и сортировку вещей, распространил информацию по поселку (газеты, объявления, личные встречи), договорился насчет помещения, концерта и игровой программы.

Партнерами фонда в этом проекте стали профсоюз ОАО «Пермский свинокомплекс» (организация сбора вещей у сотрудников предприятия, информационное сопровождение), дом культуры поселка Майский (проведение концерта и игровой программы).

Ярмарка – это возможность помочь конкретным людям, не вкладывая наличные средства.

### Расходы

- Заработная плата руководителя проекта – 6903 рубля.
- Аренда помещения (привлеченный ресурс) – 6000 рублей.
- Транспортные расходы (привлеченный ресурс) – 5000 рублей.
- Труд волонтеров (10 человек по 5 часов) – 1000 рублей.
- Организация концерта и игровой программы (привлеченный ресурс) – 40 000 рублей.



### Страхи и риски

Был риск, что останется много вещей, которые никому не нужны. Но поступило предложение остатки вещей отвезти в приют для животных или отдать в утиль, что и было сделано.

### Ключевой аспект, важный для успеха – особенности территории

Поселок Майский является моно-территорией. В нем имеется только одно крупное предприятие – ОАО «Пермский свинокомплекс», которое уже несколько лет находится на стадии банкротства. Очень много малоимущих граждан, пенсионеров. Территория отличается местным патриотизмом и активным участием жителей во всех мероприятиях.

### Советы и рекомендации

Данная акция эффективна, так как финансово малозатратна, может быть реализована небольшой группой людей, подходит практически для любой территории, информация распространяется очень быстро (путем сарафанного радио).

Включение практически всего местного сообщества в благотворительную деятельность – это главная сильная сторона акции. Достаточно легко общаться с руководителями предприятий и организаций, так как они почти не тратят собственные ресурсы, но позволяют другим сделать доброе дело. Ярмарку можно дополнить и другими элементами: различными мастер-классами, бесплатными услугами и т.д.

Данная акция применима в любой ситуации и на любой территории. Главное – найти помещение, где будут собираться вещи.

В свете своего опыта мы бы посоветовали другим некоммерческим организациям, которые решат воспользоваться предложенной практикой привлечения ресурсов, в качестве волонтеров приглашать пенсионеров. Они будут вам благодарны.

### Несколько слов о развитии данной практики сбора пожертвований

Данная практика сбора пожертвований показала себя настолько успешной, что стала не разовой акцией, а программой, которая постоянно осуществляется в городе Краснокамске.

Первое, что мы сделали: еще раз объехали предприятия и организации и предложили сотрудничество в рамках программы, а в городской газете дали объявления о приеме вещей. Учредитель газеты «Наш город Краснокамск» – администрация Краснокамского городского поселения, поэтому вся информация об акции всегда печаталась бесплатно. Другие городские газеты тоже не отказывали.

В результате сформировались пункты приема вещей от жителей города: КБФГ (Краснокамская бумажная фабрика Гознака), администрация Краснокамска, городская детская библиотека, муниципальное учреждение «Ресурсный центр», Краснокамское отделение всероссийского общества инвалидов. Все пункты находятся в разных районах города. Кроме того, любой житель может позвонить по указанным в объявлениях телефонам, и если вещей много или нет возможности принести их самостоятельно, к нему приедут и все заберут. Сбором вещей занимаются сотрудники фонда или волонтеры с личными автомобилями. Волонтеров с автомобилями было 5 человек.

Все вещи из приемных пунктов перевозятся волонтерами в помещение фонда (предоставлено администрацией в безвозмездное пользование на 10 лет). Затем вещи сортируются. Те, которые находятся в непригодном состоянии, откладываются, а потом сдаются во вторсырьё. В штате фонда есть сотрудник, который занимается разбором и сортировкой вещей. При большом количестве вещей привлекаются волонтеры.

В день ярмарки снова привлекаются волонтеры – водители и те, которые помогают выкладывать вещи. Всего для проведения ярмарки необходимо от 5 до 10 волонтеров. Сама ярмарка проходит раз в два месяца во дворце Гознака (учреждение культуры в ведомстве городской администрации). Дата ярмарки всегда согласуется с руководством дворца. Население получает информацию о ярмарке практически из всех газет города, а также узнает о ней из объявлений, которые расклеиваются в каждом районе города (у магазинов, на подъездах). Для этого привлекаются дети-волонтеры.

Помимо проведения самой ярмарки программа действует постоянно. Существует устная договоренность с центром занятости населения, отделом социальной защиты, самой администрацией о сотрудничестве в рамках данной программы. Все вышеуказанные организации и учреждения направляют безработных, погорельцев, малоимущих и других нуждающихся жителей города в фонд «Территория успеха» за первой помощью.

В 2011 году главное управление МЧС России по Пермскому краю обратилось к организации с просьбой стать пунктом по приему, учету и реализации гуманитарной помощи.

На сегодняшний день в программе участвует огромное количество жителей города (учет не ведется); вещи на каждую ярмарку сдают примерно 150-200 человек. Самой ярмаркой пользуются не только нуждающиеся. Туда приходят книголюбы, коллекционеры, люди, которые занимаются прикладным творчеством, школа-театр использует некоторые вещи для реквизита. Иногда вещи, которые сдают жители (а это может быть любая домашняя утварь), мы отвозим в музей – в Краснокамске есть Квартира-музей советского быта.



На ярмарке всегда много книг

Каждый год программа обрастает сопутствующими программами: «Техника во благо», «Банк услуг». Три-четыре раза в год проходят тематические ярмарки: ко Дню защиты детей (акцент делается на детские вещи, услуги и программы), к 1 сентября (дополнительно комплектуются наборы для учащихся и студентов из малообеспеченных семей с помощью отдела социальной защиты населения), ко Дню пожилого человека и Рождественская ярмарка (на ярмарке представлены подарки детям и одиноким). В проведении тематических акций активно участвует администрация города, привлекая и местные бизнес-компании.

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках своей уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Что касается проведения ярмарки, то требуются следующие документы\*:

- ✔ *Письмо-запрос на установку ящика для сбора пожертвований;*
- ✔ *Приказ об установке ящика и корзин для сбора пожертвований и созданию комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме;*
- ✔ *Акт вскрытия ящика для сбора пожертвований;*
- ✔ *Акт приема пожертвований в неденежной форме;*
- ✔ *Договор пожертвования (между НКО и благополучателем);*
- ✔ *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности.*

\*Документы находятся на прилагаемом диске

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

В случае необходимости установить ящик для сбора пожертвований не на собственной или арендуемой территории (в помещении, на улице и т.д.), НКО необходимо иметь документ, предоставляющий право на использование территории, принадлежащей третьим лицам (в том числе городу). В силу закона договорные отношения, возникающие между юридическими лицами, должны иметь письменную форму.

Таким образом, на практике чаще всего используются три варианта оформления отношений по размещению ящика для сбора пожертвований:

- письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки ящика для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место;
- договор о совместной деятельности НКО и организации, предоставляющей такое место;
- договор пожертвования, где в качестве пожертвования выступает право пользования на безвозмездной основе и на определенных условиях территорией для размещения ящика для сбора пожертвований.

В данном кейсе использовался первый из перечисленных вариантов — письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки ящика для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место.

Также в НКО должны присутствовать внутренние документы, связанные с установкой ящика для сбора пожертвований: решение/приказ об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований. По итогам вскрытия ящика для сбора пожертвований и подсчета его содержимого необходимо составить акт вскрытия ящика для сбора пожертвований.

При установке ящика для сбора пожертвований необходимо обеспечить доступ к его содержимому только членам счетной комиссии, а также расположить на самом ящике информацию об НКО, которая собирает пожертвования таким способом, цели и сроки сбора пожертвований.

В случае сбора пожертвований в виде вещей в неденежной форме применяется аналогичная схема, как и по сбору пожертвований в денежной форме через ящик для сбора пожертвований.

Отметим, что договор о предоставлении места для размещения ящика для сбора пожертвования заключается до принятия соответствующего решения/приказа об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований.

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде, путем подписания соответствующего договора, до того как доброволец приступит к своим обязанностям. Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переqualифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках одного конкретного проекта, то в договоре указывается наименование этого проекта и перечень обязанностей добровольца в рамках указанной акции, например: раздавать брошюры о деятельности НКО, находясь в непосредственной близости от ящика для сбора пожертвований; принимать участие в деятельности комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований; и т.д.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

При сборе вещей всегда возникает вопрос правильного оформления.

Итак, если вещи собраны и оприходованы фондом, важно понимать, что они принимаются по рыночной стоимости. Рыночная стоимость определяется на основании заключения эксперта-оценщика, информации от товаропроизводителя или продавца, средств массовой информации, органов статистики.

Если же вещи собираются в интересах третьих лиц, а фонд лишь обеспечивает механизм, чтобы «покупатель» и «продавец» нашли друг друга, то это нужно прописывать в документах акции. В таком случае фонд их принимает на ответственное хранение, что также должно быть оформлено документально.

Необходимо учесть риск НДС при безвозмездной передаче вещей. Следует получить освобождение от обязанностей налогоплательщика НДС по 145 статье НК РФ или применить УСН.

Если фонд средства оприходовал, то он является источником выплаты дохода в натуральном виде физическим лицам и должен отчитаться о выплаченном доходе по НДФЛ.

## КОММЕНТАРИЙ БУХГАЛТЕРА

Проблема данного кейса в том, что он четко прописан с точки зрения фандрайзера, но недостаточно сформулирован с точки зрения бухгалтера и юриста.

Из описания кейса не понятно, что это за мероприятие с точки зрения Налогового кодекса. Важно четко понимать, конкретная организация – только организатор этого мероприятия или сама реализует данный проект.

От разных мелочей и нюансов в деятельности конкретной НКО зависит налогообложение – как самой организации, так и физических лиц, которые получили помощь.

Настоятельно рекомендую организациям, которые захотят воспользоваться предложенной технологией, перед этим дополнительно проконсультироваться и получить юридическо-бухгалтерскую экспертизу документов, так как многое зависит от нюансов и деталей, имеющих отношение к конкретной организации.



# САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ «МУСОРА.БОЛЬШЕ.НЕТ»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |   |   |
|---|---|---|
| полное наименование организации<br>Санкт-Петербургская региональная общественная организация в сфере экологии, экологической культуры и охраны окружающей среды «Мусора.Больше.Нет» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>«Мусора.Больше.Нет»  |   |
| город<br>Санкт-Петербург  | год регистрации<br>2010 (с 2004 как инициативная группа)  |   |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |   |   |
| юридический адрес<br>1193231, г. Санкт-Петербург,<br>ул. Кржижановского, д. 3, к. 3   | почтовый адрес<br>197373, г. Санкт-Петербург, ул. Долгоозерная,<br>д. 6, корп. 2, кв. 258, Ракчеев Петр<br>(координатор в Санкт-Петербурге) |   |
| телефон<br>8 (911) 912-81-89 (Елена Рыбакова)   |   |   |
| e-mail<br>musorabn@gmail.com  | веб-сайт<br>http://musora.bolshe.net  |   |
| ФИО руководителя<br>Старк Денис Игоревич, президент   | телефон руководителя<br>8 (921) 300-54-72   | e-mail руководителя<br>dstark1977@gmail.com |

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

«Мусора.Больше.Нет» — общественная экологическая организация, выросшая из частной инициативы в 2004 году. На данный момент это более 120 активных координаторов в 90 городах России и 5 странах СНГ. Деятельность движения поддерживают десятки тысяч сторонников. Движение является гражданской инициативой, не имеет коммерческих или политических интересов. У движения нет централизованного руководства, единого бюджета и планов. Движение представляет собой сеть независимых инициативных групп и отдельных граждан, которые разделяют общие ценности и действуют ради их воплощения.

### Миссия организации

Формирование в обществе осознанного отношения к природе, окружающей среде, ресурсам Земли.

### Цели организации

Формирование в России культуры безотходного производства и потребления (zero waste) ради защиты окружающей среды от загрязнения опасными отходами и сбережения невозобновляемых ресурсов и восстановления красоты природы через:

- переосмысление бытовых привычек и производственных процессов (rethink);
- создание товаров и услуг с безотходным жизненным циклом (redesign);
- сокращение чрезмерного потребления (reduce);
- повторное и совместное использование товаров и ресурсов (reuse);
- вторичную переработку отходов (recycle).

### Задачи организации

1. Проведение масштабных экологических акций — уборка мусора, посадка деревьев, сбор вторсырья на переработку, картографирование свалок и др.
2. Регулярные акции «Раздельный сбор» по сбору вторсырья у населения.
3. Просветительская деятельность — проведение межрегиональных и областных конференций, семинаров, лекций, уроков, эко-турне, мастер-классов; публикации и выступления в СМИ.
4. Общественный контроль за состоянием природоохранных зон, должным исполнением государством и бизнесом своих обязанностей в сфере экологии, за соблюдением экологических норм и законов.
5. Проектная деятельность — ведение локальных проектов в отдельных регионах, тиражирование опыта успешных проектов в другие регионы
6. Поддержка региональной активности — поиск и финансовая поддержка экологических проектов из средств, предоставленных Советом попечителей движения «Мусора.Больше.Нет»

**Основные услуги и проекты, реализованные в 2012 году**

- Всероссийская уборка «Сделаем!» 15 сентября 2012 года – 85 000 участников.
- Сезонные волонтерские акции по уборке мусора, посадке деревьев, проведении эко-корпоративов для компаний.
- Эко-просвещение школьников, консультирование компаний по внедрению раздельного сбора мусора.
- Акция «Раздельный сбор» – ежемесячные акции по сбору вторсырья у населения, организация мобильного пункта приема вторсырья.
- Популяризация эко-сумок и японских фурушики вместо пластиковых пакетов – мастер-классы по изготовлению.
- Эко-турне по городам России, обмен опытом с регионами, совместные акции.
- Эко-блок – внедрение раздельного сбора в отдельно взятом многоквартирном доме.
- Акции по приему батареек.
- Проекты в защиту лесопарков и особо охраняемых природных территорий – Александринское, Охтинский учебно-опытный лесхоз, сотрудничество с РОО «Токсовские озера».

**Количество клиентов-благополучателей в 2012 году**

Трудно подсчитать. Наши благополучатели – все жители планеты.

**Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров**

Постоянных сотрудников нет. Примерно 500 волонтеров (во время разовых масштабных акций может быть намного больше: около 3500 волонтеров в Санкт-Петербурге, 85 000 волонтеров по России – столько вышло на уборку «Сделаем!» 15 сентября 2012 года).

**Бюджет в 2012 году**

Оборот за 2012 год составил 638 000 рублей.

Основные результаты работы и достижения организации

Последние крупные проекты:

- В 2012 году движение «Мусора.Больше.Нет» стало одним из ключевых организаторов проекта «Сделаем!», в котором приняли участие более 85 000 людей. Проект «Сделаем!» – это часть общемирового движения **Let's Do It.**
- 6 августа 2011 года мы помогли в организации и проведении всероссийской акции **«Блогер против мусора»** (и координировали ее в ряде городов).
- 15 мая 2011 года мы реализовали всенародный проект **«500 уборок в один день»** – по всей России и в 4 странах СНГ.
- В 2010 году по всей России прошло около 200 мероприятий, а также региональный масштабный проект **«100 акций по уборке мусора в один день»**. Доступен отчет за 2010 год.

В акциях 2009 года приняло участие более 1000 человек.

Дипломы и награды:

Организация является лауреатом многих премий и конкурсов, среди которых «Наш город» (2007), «Национальная общественная награда в области добровольчества» (2008), «Экопозитив» (2011 и 2012), «Приз за сохранение народа» (2011), Премия Фонда Ельцина (2012) и др.

**Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника**

|   |     |
|---|-----|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 14% |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 86% |
| Поступления от органов власти:            | 0%  |

# КРАУДФАНДИНГ В СОЦИАЛЬНОЙ СЕТИ С ПОМОЩЬЮ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ КЕЙС «СОВЕТ ПОПЕЧИТЕЛЕЙ В ИНТЕРНЕТЕ»

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ  
В СФЕРЕ ЭКОЛОГИИ, ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ  
«МУСОРА.БОЛЬШЕ.НЕТ», Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ<sup>1</sup>

## История

Идея внедрить именно эту технологию появилась так. Президент организации Денис Старк узнал от своего друга, что таким образом финансируется футбольная команда «Юнайтед Манчестер». По такому же принципу действуют «Парламенты благотворительности» в Германии. Эта схема очень удачна. Она включает в себя достоинства краудфандинга (когда жертвователю сам определяет, какой проект финансировать), то есть это не только финансовая поддержка, но и голосование. В отличие от краудфандинга, данная схема обеспечивает регулярный объем финансирования ежемесячно.

## Описание акции

Проект стартовал в ноябре 2012 года. Взносы производятся ежемесячно. Потенциальным жертвователям предлагалось стать попечителями движения: вносить 500 рублей ежемесячно и определять голосованием, на какие проекты будет потрачен бюджет (см. *Положение о Совете попечителей*). Всем потенциальным жертвователям отправлялась ссылка на описание правил работы Совета попечителей (см. <http://musora.bolshe.net/news/blogs/musora.bolshe.net-ischet-popechiteley.html>).

Эта практика фандрайзинга ориентирована на сбор денег. Была поставлена цель собирать минимум 10 000 рублей в месяц (верхняя граница не определялась). Проект стартовал, когда набралось 20 попечителей.

<sup>1</sup>Кейс составлен на основе заявки на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга». Автор заявки – Елена Рыбакова, координатор в Санкт-Петербурге региональной общественной организации в сфере экологии, экологической культуры и охраны окружающей среды «Мусора.Больше.Нет».

Средства собираются для выполнения проектов движения «Мусора.Больше.Нет».

Проекты, которые подавались на финансирование:

- Фотовыставка «Сделаем!», г. Набережные Челны.
- Презентация сквера на месте дома Рогова, г. Санкт-Петербург.
- Праздник «Эко-Детки», г. Санкт-Петербург.
- Пункт раздельного сбора отходов.
- Семейный праздник в экостиле, г. Санкт-Петербург.
- Установка контейнеров для сбора батареек в 10 магазинах, г. Барнаул.
- Контекстная реклама проекта «Центр экономии ресурсов», г. Ярославль.
- Печать баннера для ежемесячных акций «Раздельный Сбор», г. Ярославль.
- Разработка и печать промо-материалов проекта «Сделаем!», г. Москва.
- Проведение мастер-класса по фурошики, г. Кириши Ленинградской области.
- Поездка в Центр экономии ресурсов в Москву на обучение, г. Токсово, Ленинградская область.
- Прием опасных отходов у населения, г. Ижевск.
- Музейная экспозиция про историю эко-активизма в 1987-1989 гг., г. Кириши, Ленинградская область.
- Промо продукция «Мусора.Больше.Нет», г. Санкт-Петербург.
- Мобильный раздельный сбор, экспериментальный формат, г. Санкт-Петербург.
- «Сделаем кормушки!», всероссийская акция.
- «Дача в городе», г. Санкт-Петербург.
- Сбор использованных батареек, г. Бийск.
- Раздельный сбор отходов, г. Камышин.

Средства собирались на «Яндекс-кошелек» через Интернет.

В дальнейшем будут использоваться все способы пожертвований, актуальные для организации «Мусора.Больше.Нет» (см. <http://musora.bolshe.net/page/how-to-help/donate.html>).

Сбор средств необходимо оформлять следующим образом.

Пожертвования должны поступать на счет организации и оформляться как частные пожертвования. Налоги с них платить не надо, так как юридическое лицо – общественная организация. А отношения с авторами проекта оформляются договором на осуществление добровольческой деятельности, направленной на реализацию проекта. Финансирование проекта производится путем выдачи денег авторам проектов под отчет в соответствии со статьями бюджета проекта либо путем компенсации расходов, понесенных добровольцем в рамках оказания благотворительной помощи в адрес организации.

## Фандрайзинг

За описываемый период собирали примерно 10 000-15 000 в месяц, на 3-4 проекта в месяц.

**VISA** Пожертвовать через RBK Money или по банковской карте

2000  
 1000  
 500

или любая ваша сумма  рублей

**MasterCard**

**Maestro**

**RBK Money**

**Пожертвовать через WebMoney**  
www.webmoney.ru или через терминалы.  
Номер кошелька: R116357607464

**Пожертвовать Яндекс.Деньги**  
money.yandex.ru или через терминалы.  
Номер счета: 41001572083106

**Пожертвовать через терминал Элекснет**  
Адреса терминалов.  
В терминалах Элекснет это можно сделать через записную книжку 00000010, пароль 00000010, платёж для Мусора.Больше.Нет.

**Пожертвовать через терминал Новоплат**  
Подробная инструкция.  
Перейдите в меню Оплата услуг - Другие услуги - Благотворительность и вы увидите наш логотип.

**Пожертвовать через банк**  
Квитанция на перечисление пожертвований.  
Перечислите любую сумму в ближайшем отделении вашего банка.

*Способы пожертвований, актуальные для организации «Мусора.Больше.Нет»*

### Результаты

Удалось собрать 58 000 рублей за 4 месяца.

Публикация отчетов по проектам инициирует их обсуждение, а также тиражирование в соседние регионы. Руководители успешных проектов помогают соседним регионам оформлять заявки и реализовывать аналогичные акции.

У проекта нет регионального ограничения. Как попечители, так и авторы проекта представляют самые разные регионы России.

Мы искали способ создать регулярный денежный поток на проекты организации. В этом мы ориентировались на состоявшихся людей, представителей среднего класса. Исходя из этого, был выбран достаточно высокий ежемесячный взнос – 500 рублей.

Что у нас получилось, а что – нет?

Нам удалось привлечь попечителей. Следующим этапом планируется автоматизировать ряд процессов: оплаты, приглашения и уведомления попечителей и авторов.



Целевой группой нашей практики можно считать активистов, которые организуют экологические акции, а также участников этих акций. Предложенная практика сбора средств позволила собрать 58 000 рублей и предоставить эти деньги 11 авторам проектов. В результате организаторы не тратили собственные средства на выполнение общественных проектов, а участники наблюдали более оперативное, качественное и профессиональное исполнение акций. В частности, за 4 месяца были профинансированы проекты:

- Проект по организации раздельного сбора отходов в благотворительной организации «Мир для всех», г. Балашиха Московской области.
- Фотовыставка проекта Всероссийской уборки «Сделаем!», г. Набережные Челны.
- Презентация сквера на месте дома Рогова, г. Санкт-Петербург.
- Установка контейнеров для сбора батареек в 10 магазинах, г. Барнаул.
- Контекстная реклама проекта «Центр экономии ресурсов», г. Ярославль.
- Печать баннера для ежемесячных акций «РазДельный Сбор», г. Ярославль.
- Разработка и печать промо-материалов проекта «Сделаем!», г. Москва.
- Мобильный пункт приема вторсырья «РазДельный Сбор», г. Санкт-Петербург.
- Поездка в Центр экономии ресурсов в Москву на обучение, г. Токсово, Ленинградская область.
- Промо-продукция «Мусора.Больше.Нет», г. Санкт-Петербург.
- Сбор использованных батареек, г. Бийск.

### Подготовка

Подготовка заняла один месяц (около 10 рабочих часов). Это время было затрачено на написание правил работы Совета попечителей, создание группы «ВКонтакте», приглашение потенциальных участников. Во время подготовки многие рассказывали друзьям об этом проекте, информация стала активно распространяться. Это стало подтверждением, что проект удачный.



В подготовке был занят один человек (Денис Старк, <http://vk.com/denisstark>). Подготовка заняла около 10 часов.

Далее требуется около 8 часов каждый месяц на поддержку процесса сбора средств. В ежемесячной работе, начиная с февраля, начала помогать Татьяна Ковалева (<http://vk.com/id10890316>).

### Расходы

Было вложено 0 рублей. Временные затраты (волонтерские) составили 40 часов: на организацию группы «ВКонтакте», рассылку приглашений потенциальным попечителям, поиск и помощь в оформлении проектов.

### Страхи и риски

Основной риск – это слабый отклик потенциальных жертвователей. Поэтому прежде, чем инвестировать в продвижение и техническое развитие проекта, было решено опробовать этот способ с использованием подручных технических средств (группа и голосование «ВКонтакте»). Идея создания Совета попечителей вызвала большой интерес, было много желающих в этом участвовать.

### Ключевой аспект, важный для успеха – Совет попечителей

Что такое Совет попечителей

Совет попечителей – это группа людей неограниченного размера, каждый из которых ежемесячно вкладывает определенную сумму денег (500 рублей; можно внести и больше, но это не дает попечителю дополнительного голоса). Затем попечители совместно принимают решение, как эти деньги будут потрачены. Это онлайн-сообщество, не требующее времени на встречи и споры. В качестве пилотного проекта используется группа «ВКонтакте», где публикуется информация о проектах и проводится голосование. На сайте организации планируется автоматизировать процессы, которые невозможно реализовать подручными средствами в группе «ВКонтакте».

Как это работает

В последний день каждого месяца публикуется сумма, набранная в этом месяце. Например, 10 000 рублей, если в Совете попечителей было 20 человек.

До 15 числа каждого месяца любой участник «Мусора.Больше.Нет», которому нужны деньги на реализацию проекта, может подать заявку. Заявка проверяется на соответствие техническим требованиям (наличие описания, бюджета, контактов автора, целей, ожидаемых результатов и сроков) и вносится в список.

С 15 по 25 число все члены Совета попечителей имеют право голосовать по списку проектов. Один попечитель – один голос. После этого список проектов сортируется по количеству набранных голосов (в случае равного количества вперед ставится проект с меньшей суммой, а при равных суммах – тот, который был зарегистрирован раньше).

26 числа собранная за предыдущий месяц сумма распределяется между проектами по порядку следования в списке (пока хватает имеющейся суммы). Проект финансируется полностью. Проекты, не получившие финансирования, переходят в список следующего месяца. Проект может находиться в списке не более трех месяцев, а далее из него исключается.

**Закрытая группа**

**Совет попечителей "Мусора.Больше.Нет"**  
началось голосование

Описание: Это группа попечителей движения "Мусора.Больше.Нет".


Пожалуйста, познакомьтесь с проектами по ссылке ОПИСАНИЕ ПРОЕКТОВ ниже. И проголосуйте за понравившийся вам проект.

Проекты набравшие большее количество голосов получают финансирование из фонда попечителей.

Описание правил участия:  
[http://vk.com/page-44374567\\_44116608](http://vk.com/page-44374567_44116608)

Веб-сайт: <http://musora.bolshe.net>


Местоположение: Россия





Вы состоите в группе.


Выйти из группы


**Участники**  
34 человека


  
Елена

  
Николай


  
Алексей

  
Сергей

  
Юлия

  
Денис

**Ссылки**  
1 ссылка

 Проекты для Совета Попечителей МБН  
вопросы авторам

**Документы**  
5 документов

↓ doc **Фотовыставка Сдел..**  
317 Кб, 14 ноября 2012 в 18:46

↓ doc **Семейный праздник..**  
324 Кб, 14 ноября 2012 в 18:46

↓ doc **Пункт раздельного..**  
311 Кб, 14 ноября 2012 в 18:45

**Контакты**

**ПРОЕКТЫ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ**

- **Поездка в Центр Экономии Ресурсов в Москву на обучение, Ленинградская Область (5000 руб.)**
- **Приём опасных отходов у населения, Ижевск» (4775 руб.)**
- **Музейная экспозиция про историю эко-активизма в 1987-1989 гг, Ленинградская область» (8000 руб.)**
- **Промо продукция «Мусора.Больше.Нет», Санкт-Петербург» (5000 руб.)**
- **Раздельный сбор, экспериментальный формат, Санкт-Петербург» (14 000 руб.)**
- **Сделаем кормушки вместе!», всероссийская акция (9800 руб.)**
- **Проведение мастер-класса по фурошники» (3250 руб. - декабрь)**
- **Праздник Эко-Детки (5000 руб. - ноябрь)**
- **Семейный праздник в экостиле (4800 руб. - ноябрь)**

**ПРОЕКТЫ ДЕКАБРЬ 2012**

Страница группы Совета попечителей «ВКонтакте»

48

49

### Контроль качества

Авторы проектов, получившие финансирование, присылают отчет в течение недели после срока выполнения проекта. На основании отчета о выполнении попечители голосуют за то, выполнен проект или нет. Проект считается выполненным, если количество проголосовавших «за» больше, чем количество проголосовавших «против». Если отчет не прислан вовремя, попечители могут проголосовать за внесение автора проекта в черный список, после чего автор не имеет больше права подавать заявки на финансирование в Совет попечителей.

### Порядок финансирования

Проект получает 50% от требуемой суммы сразу и 50% в случае его успешного выполнения. Таким образом, автор проекта несет материальную ответственность, и в случае невыполнения проекта теряет собственные деньги.

### Роль попечителей

1. Осуществлять ежемесячный взнос 500 рублей (можно на полгода или год вперед).
2. Раз в месяц выбрать из списка понравившийся проект и проголосовать за него.
3. Просматривать отчеты о выполненных проектах и оценивать, выполнены ли они.

### Голосование ЯНВАРЬ 2013

Денис Старк

#### Какой проект вы хотите профинансировать?

|  |             |
|--|-------------|
| Поездка в Центр Экономики Ресурсов в Москву на обучение, Ленинградская Область (5000 руб.)       | 4 (14.29%)  |
| Приём опасных отходов у населения, Ижевск» (4775 руб.)   | 7 (25%)     |
| Музейная экспозиция про историю эко-активизма в 1987-1989 гг, Ленинградская область» (8000 руб.) | 0 (0%)      |
| Проно продукция «Мусора.Больше.Нет», Санкт-Петербург» (5000 руб.)                                | 2 (7.14%)   |
| Раздельный сбор, экспериментальный формат, Санкт-Петербург» (14000 руб.)                         | 10 (35.71%) |
| Сделаем корнушки вместе!», всероссийская акция (9800 руб.)                                       | 4 (14.29%)  |
| Проведение мастер-класса по фурушики» (3250 руб. - декабрь)                                      | 0 (0%)      |
| Праздник Эко-Детки (5000 руб. - ноябрь)  | 1 (3.57%)   |
| Семейный праздник в экостиле (4800 руб. - ноябрь)  | 0 (0%)      |

Статистика голосования попечителей за проекты в январе 2013 г.

### Преимущества

- возможность распоряжаться своими пожертвованиями (через голосование и выбор проекта);
- через попечителей формируется социальный заказ от общества к эко-движению;
- финансируется не организация, а конкретные проекты;
- имеется механизм контроля выполнения проектов и исключения недобросовестных авторов проектов;
- имеется личная финансовая ответственность автора проекта;
- происходит обмен опытом между проектами, их информационное освещение.

### Как стать попечителем

Достаточно написать Денису Старку (<http://vk.com/denisstark> или на [stark@mail.ru](mailto:stark@mail.ru)): он внесет вас в список попечителей и наделит правами голосования.

### Как подать заявку на финансирование проекта

Чтобы получить финансирование от Совета попечителей, скачайте и заполните заявку (*скачать заявку*). Отправьте ее на адрес [stark@mail.ru](mailto:stark@mail.ru) с темой письма «Заявка в Совет попечителей». Для того чтобы узнать больше о работе Совета попечителей, пройдите дистанционное обучение (*требуется регистрация*). Пообщаться с попечителями и авторами проекта можно в группе «ВКонтакте». Проект должен соответствовать миссии движения «Мусора.Больше.Нет».

### Советы и рекомендации

С одной стороны, данная практика привлекательна для жертвователей, так как предоставляет им способ влиять на распределение собранных средств. С другой стороны, она благотворно влияет на культуру организации: появляется внешний «заказчик», заинтересованный в успешном выполнении проекта, что повышает степень ответственности исполнителей, привлекает дополнительное внимание к результатам проекта и ведет к распространению о нем информации. К примеру, попечитель, профинансировавший проект и проголосовавший за него, чувствует свою причастность и будет распространять информацию об этом проекте. Это дает ценные результаты в плане финансов, управления и продвижения проектов.

### Сильные стороны данной практики привлечения ресурсов:

- право голоса у каждого жертвователя;
- регулярность взноса (раз в месяц);
- большая вовлеченность жертвователей (перед голосованием они знакомятся с проектами: читают описания; узнают, чем занимается организация);
- более высокая ответственность авторов и исполнителей проектов: они отвечают не только перед организацией и товарищами, но и перед сторонним «заказчиком» (и это не какой-то далекий абстрактный фонд, а живые люди, которые интересуются, задают вопросы, узнают, как идут дела у проекта);
- обязательная отчетность дает материал для публикаций; готовый шаблон успешного проекта легко адаптируется в других регионах, и проекты тиражируются.



Данный опыт стоит использовать, если у НКО много разных направлений работы, большое количество проектов, на которые не хватает ресурсов. Предложенный способ поможет получить средства на проекты, а также сузит направления деятельности, поможет расставить приоритеты. Кроме того, данную практику стоит использовать, если имеется много волонтеров, которые хотят реализовывать проекты, но не имеют для этого достаточного финансирования. Также стоит использовать, если есть намерение развивать волонтеров, помогать им достичь большего профессионализма.

Не стоит использовать данную практику сбора средств, если НКО обладает закрытой культурой и жесткими планами выполнения проектов, не готово откликаться на запрос общества и гибко подстраивать свои планы и направления работы под запросы попечителей.

Всем организациям, которые решат воспользоваться предложенной практикой привлечения ресурсов, мы советуем следующее.

Сейчас мы начали разработку сайта, на котором будут собраны все необходимые технические инструменты для данной практики сбора средств. Рекомендуем обратиться к нам и использовать готовый инструмент. На сайте будет возможность голосования, страница автора проекта, страница попечителя, галерея выполненных проектов.

Пример отчета по одному из проектов, профинансированного Советом попечителей

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Что касается реализации данной технологии, то требуются следующие документы\*:

- ✓ Договор с платежной системой с приложениями;
- ✓ Договор с банком с приложениями;
- ✓ Положение о Совете попечителей;
- ✓ Договор о безвозмездной добровольческой деятельности (с добровольцем на реализацию проекта) с приложением;
- ✓ Договор о безвозмездной добровольческой деятельности (с добровольцем из группы в соц. сети).

\*Документы находятся на прилагаемом диске

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

Сбор средств с помощью сети Интернет для реализации проекта возможен разными способами. В данном кейсе, например, использовалась система «Яндекс.Деньги». Часто используют и электронные платежные системы для перечисления пожертвований на расчетный счет НКО (в этом случае у НКО должен быть открыт счет в банке, осуществляющим работу с электронными платежными системами). (См. *Договор с платежной системой; Договор с банком*).

При использовании любого из представленных вариантов организации, оказывающие НКО соответствующие услуги по сбору пожертвований, предоставляют типовые договоры. Нюанс в том, что завести кошелек для «Яндекс.Денег» на юридическое лицо сложно, так как по общему правилу он регистрируется на физических лиц, но можно вступить в переговоры с контрагентом для заключения соответствующего договора с НКО.

В силу того, что в настоящий момент в социальной сети «ВКонтакте» создавать группы и страницы могут только физические лица, НКО вынуждены заключать договоры именно с физическими лицами для подтверждения связи НКО с группой на сайте <http://vk.com>. Такой договор носит характер договора о добровольческой деятельности (см. *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности (с добровольцем из группы в соц. сети)*).

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде: путем подписания соответствующего договора до того, как доброволец приступит к своим обязанностям (см. *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности (с добровольцем на реализацию проекта)*). Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переквалифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках конкретного проекта, то в договоре указывается наименование проекта и перечень обязанностей добровольца в рамках указанного проекта, например: зарегистрировать и поддерживать группу в социальных сетях Интернета на сайте <http://vk.com> и т.д.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

Первый вопрос – о целевом использовании полученных средств. В данном кейсе средства собираются на проекты, предложенные извне, поэтому очень важно отслеживать, что данная деятельность вписывается в уставные цели и задачи организации, то есть соответствует кодам видов экономической деятельности.

Второй вопрос – о привлечении труда добровольцев в региональную общественную организацию. Добровольцы предусмотрены в законе 135-ФЗ, то есть могут быть у благотворительных организаций, а общественным объединениям целесообразно заключать договор о деятельности на общественных началах.

Договор о безвозмездной добровольческой деятельности представляет собой классический агентский договор, целесообразно его преобразовать в договор поручения, так как в соответствии со ст. 972 ГК РФ по данному типу договоров вознаграждение может быть предусмотрено. Таким образом, можно в договоре указать, что вознаграждение не предусмотрено<sup>2</sup>.

В договоре с платежной системой Клиент – это физическое лицо, использующее систему Platron для осуществления оплаты по сделкам (в том числе договорам пожертвования). Существует риск признания поступающих средств нецелевыми, если не будет четко прослеживаться единственный договор – договор пожертвования. Формулировку «оплата по сделкам» целесообразно заменить на «перечисления пожертвования в адрес Предприятия».

<sup>2</sup>Глава 49. Поручение

Статья 971. Договор поручения

Путеводитель по судебной практике. Вопросы судебной практики по толкованию и применению ст. 971 ГК РФ

1. По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

2. Договор поручения может быть заключен с указанием срока, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, или без такого указания.

Статья 972. Вознаграждение поверенного.

Путеводитель по судебной практике. Вопросы судебной практики по толкованию и применению ст. 972 ГК РФ

1. Доверитель обязан уплатить поверенному вознаграждение, если это предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором поручения.

В случаях, когда договор поручения связан с осуществлением обеими сторонами или одной из них предпринимательской деятельности, доверитель обязан уплатить поверенному вознаграждение, если договором не предусмотрено иное.

# БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «ВОСТОЧНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |   |
|---|---|
| полное наименование организации<br>Благотворительный фонд<br>«Восточный благотворительный фонд» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>БФ «Восточный»                 |
| город<br>Хабаровск  | год регистрации<br>2010   |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |   |
| адрес<br>680000, г. Хабаровск, ул. Фрунзе, д. 22  | почтовый адрес<br>680007, г. Хабаровск, ул. Шевчука, д. 23              |
| телефон<br>8 (4212) 41-38-61 (внутр. 37058)   |   |
| e-mail<br>lvmaksimenko@express-bank.ru  | веб-сайт<br><a href="http://www.vostfond.ru">http://www.vostfond.ru</a> |
| ФИО руководителя<br>Турьшева Елена Владимировна,<br>председатель правления                      | телефон руководителя<br>8 (4212) 41-38-61 (внутр. 37058)                |

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В 2010 году по инициативе «Восточного экспресс банка» был учрежден Благотворительный фонд «Восточный». Благодаря клиентам, сотрудникам и партнерам банка, которые вносят денежные пожертвования и безвозмездно оказывают фонду помощь, стала возможной помощь детям в трудной ситуации по всей России.

Приоритетным направлением деятельности фонда является адресная и целевая помощь детям.

### Миссия организации

Изменить к лучшему жизнь детей, попавших в трудную жизненную ситуацию, дать им возможность поправить здоровье и адаптироваться во внешнем мире.

### Цели организации

Из Устава организации: «Целью создания Фонда является формирование имущества на основе добровольных взносов, других, не запрещенных законом поступлений, и направление их на решение социальных, благотворительных, культурных, образовательных или иных общественно значимых проблем».

Основные целевые группы: семьи, взявшие детей на воспитание (усыновители, опекуны и попечители, приемные семьи); дети с тяжелыми заболеваниями; дети-инвалиды.

### Задачи организации

- оказание помощи лицам с низким уровнем дохода (малообеспеченным), нуждающимся в квалифицированной медицинской помощи, уходе, опеке;
- оказание материальной помощи несовершеннолетним, бездомным и неимущим;
- поддержка лечебных, детских и иных социальных учреждений, испытывающих затруднения с финансированием своей текущей деятельности;
- поддержка одаренных детей;
- поддержка и содействие реставрации культурных памятников России;
- поддержка православных храмов и монастырей, находящихся на территории России и за рубежом;
- участие в формировании культурных ценностей подрастающего поколения;
- вовлечение широкого круга российских и зарубежных физических и юридических лиц в благотворительную деятельность;
- решение логистических и юридических проблем, связанных с оказанием благотворительной помощи жителям России;
- консолидация усилий физических и юридических лиц, вовлеченных в благотворительные проекты, за счет установления взаимодействия и информационного обмена;
- социальная реабилитация детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, безнадзорных детей, детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в том числе посредством устройства данных детей в семью;
- оказание материальной помощи семьям, взявшим на усыновление (опека, приемная семья) ребенка, независимо от благосостояния семьи.

### Основные направления деятельности Фонда с 2012 года

- социальная реабилитация детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, безнадзорных детей, детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в том числе посредством устройства данных детей в семью;
- оказание материальной помощи семьям, взявшим на усыновление ребенка (опека, приемная семья), независимо от благосостояния семьи;
- оказание помощи лицам с низким уровнем дохода (малообеспеченным), нуждающимся в квалифицированной медицинской помощи, уходе, опеке.

**Основные услуги и проекты, реализованные в 2012 году**

«Программа помощи детям в трудной ситуации». Фонд оказывает адресную и целевую помощь семьям, которые решили взять на воспитание ребенка, помощь больным детям путем финансирования лечебных мероприятий, обеспечение компьютерами детей-инвалидов.

**Количество клиентов-благополучателей в 2012 году**

В 2012 году фонд оказал поддержку, либо продолжает оказывать:

- 23 семьям, в которых воспитываются 35 детей;
- 34 ребенка получили помощь на лечение;
- 24 ребенка-инвалида получили в подарок ноутбуки.

**Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров**

2 штатных сотрудника – исполнительный директор (с 01 июня 2013 года) и бухгалтер. Добровольцев – более 50 по программе; на инкассацию ящиков для сбора пожертвований было привлечено более 30 человек.

**Бюджет в 2012 году**

В 2012 году поступило 8 527 490,45 рублей.

Общая сумма благотворительной помощи в 2012 году составила 5 092 861,19 рублей.

**Неденежные ресурсы, привлеченные за 2012 год, в денежном эквиваленте**

320 ящиков для сбора пожертвований на сумму 320 000 рублей (по договору дарения от банка).

**Основные результаты работы и достижения организации**

**Максименко Лариса, менеджер по связям с общественностью БФ «Восточный»:** «Мы гордимся своим сотрудничеством с «Восточным экспресс банком». Фонд осуществляет свою деятельность на всей территории присутствия банка, то есть на территории всей страны. В связи с тем, что банк активно развивает филиальную сеть, фонд приходит в новые населенные пункты. Растет число сотрудников банка – соответственно, растут и ежемесячные поступления в пользу фонда.

Мы увеличиваем объем оказываемой помощи. За 2012 год мы показали результат – помощь 93 детям. За первое полугодие 2013 года этот показатель составил 149 детей».

**Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника**

|   |      |
|---|------|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 50 % |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 50 % |
| Поступления от органов власти:            | 0    |

## СБОР ЧАСТНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ У ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ-ПАРТНЕРА КЕЙС «АКЦИЯ «ЗОЛОТЫЕ СЕРДЦА «ВОСТОЧНОГО»

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА  
«ВОСТОЧНЫЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД»

**История**

Основной партнер фонда – «Восточный экспресс банк», количество сотрудников которого насчитывает более 13 000 (на июнь 2013 года). Банк является основным спонсором и инициатором создания фонда. Именно этот факт позволил запустить акцию внутри организации.

Сам процесс сотрудничества с банком, как рассказывает менеджер по связям с общественностью БФ «Восточный» Максименко Лариса, начался так.

В 2010 году ОАО «Восточный экспресс банк» выступил инициатором создания Благотворительного фонда «Восточный». В банк часто приходили обращения с просьбой оказать помощь, и банк это делал. Но процесс был не систематизирован, не всегда видно было, куда пошли деньги. И в какой-то момент руководство банка пришло к мысли, что нужно заниматься благотворительной деятельностью профессионально. Решили организовать не корпоративный фонд внутри банка, а отдельную некоммерческую организацию, состоящую в партнерских отношениях с банком. Для фонда банк не только донор (он ежегодно отчисляет часть прибыли на деятельность фонда), но и активный участник фандрайзинговых и благотворительных мероприятий. Сотрудники банка на всей территории страны выступают представителями фонда и оказывают помощь на местах.

Уже на этапе создания фонда у банка имелось свое видение сбора средств. Банк предоставил безвозмездно ящики для сбора пожертвований во все кассовые узлы своих отделений (см. Приказ об установке ящика для сбора благотворительных пожертвований и созданию комиссии по вскрытию ящика для сбора благотворительных пожертвований, Акт вскрытия ящика для сбора благотворительных пожертвований), где могли оставить пожертвования клиенты банка. Но кроме собственных вложений и сильного участия клиентов хотелось вовлечь в деятельность фонда еще и сотрудников банка. Поскольку численность персонала банка на всей территории его присутствия на тот момент составля-

<sup>1</sup>Кейс составлен на основе заявки на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга», автор заявки – Максименко Лариса Викторовна, менеджер по связям с общественностью Благотворительного фонда «Восточный благотворительный фонд».



ла порядка 10 000 (сегодня уже 13 000 человек), то самая незначительная сумма пожертвования от одного человека ежемесячно превращается в сотни тысяч рублей для фонда, которые так необходимы детям и семьям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Кроме того, ставились и такие цели, как развитие социальной ответственности и поддержание корпоративных традиций. Так, в июне 2012 года именно руководство банка объявило акцию (мы уже называем это движением) «Золотые сердца “Восточного”», дающую возможность сотрудникам банка принять участие в общем благом деле.

Руководство банка ставило цель привлечь персонал к участию в благотворительности, развивать социальную ответственность и поддерживать корпоративные традиции. Поскольку сотрудники банка также обращаются за помощью в фонд, руководство банка обратилось к своим сотрудникам с призывом поддержать деятельность фонда, таким образом помочь и своим коллегам, которые оказались в трудной ситуации.

### Описание акции

Акция «Золотые сердца “Восточного”» стартовала в июне 2012 года. Средства собирались для оказания помощи целевой группе. Планировали сбор денег в размере 300 000 рублей в месяц.

Сбор средств происходил на территории присутствия «Восточного экспресс банка», то есть во всех субъектах Российской Федерации.

Сбор средств был организован следующим образом. Сотрудники «Восточного экспресс банка» пишут заявления на ежемесячные отчисления с зарплаты в пользу благотворительного фонда «Восточный». Сумму каждый определяет самостоятельно; минимальная – 10 рублей (см. *Заявление от сотрудника*).

Оформляется сбор средств так: заявления регистрируются в отделах по учету персонала, данные передаются в бухгалтерию, которая проводит ежемесячное списание.

Информация на сайте об акции

Основным партнером и спонсором фонда является «Восточный экспресс банк» (см. *Договор о сотрудничестве по сбору благотворительных пожертвований (с банком)*). Банк имеет более 700 отделений практически на всей территории Российской Федерации. Штат насчитывает более 13 000 человек. Так как банк активно развивает филиальную сеть, соответственно, и число сотрудников увеличивается ежемесячно. Для новых сотрудников разработаны и напечатаны буклеты фонда «Золотые сердца “Восточного”» с отрывным заявлением на удержание с зарплаты средств в пользу фонда. Сумму, которая будет не обременительна бюджету, человек определяет сам (как уже говорилось выше, минимальная составляет 10 рублей). Для штатных сотрудников предлагается информация на корпоративном (внутреннем) сайте, ежемесячно публикуются отчеты о сборах и расходах фонда, истории семей и детей, которым фонд оказал поддержку (см. *Договор благотворительно-го пожертвования*). В январе-феврале 2013 года сотрудники фонда совместно с отделом по корпоративной политике банка провели информационные встречи в Хабаровске – головной офис банка и фонд расположены именно там.

### Фандрайзинг

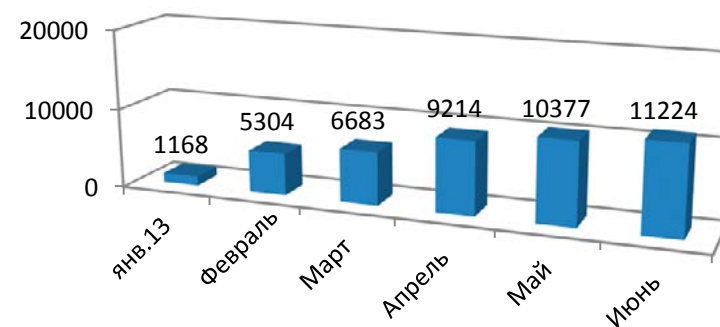
Суммы в заявлениях варьируются от 10 рублей до нескольких тысяч. Наиболее частая сумма – 100 рублей. Средний возраст сотрудников банка – 25 лет.

Затрат фонд не несет. В банке происходит увеличение функциональных обязанностей персонала некоторых отделов (см. ниже).

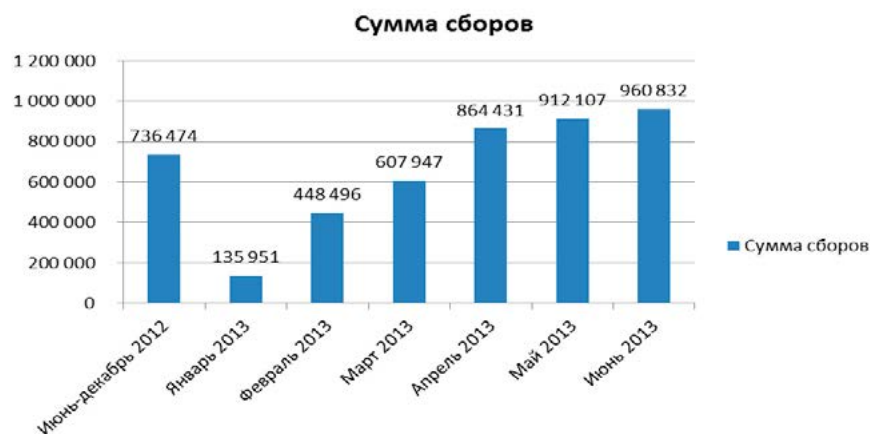
### Результаты

За период с июня по декабрь 2012 года было собрано 1168 заявлений (8,5% сотрудников приняли участие в акции), на счет фонда поступило 736 474 рубля.

В январе-феврале 2013 года была проведена активная информационная кампания, в результате в феврале число заявлений составило 5300, а сборы составили 448 000 рублей. В июне 2013 года было написано 11 224 заявления (охват сотрудников – 83%), сумма сборов – 960 832 рубля.



Число сотрудников, написавших заявления



Увеличилось количество волонтеров из числа сотрудников банка (см. *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности*). Люди сами обращаются с предложением помочь фонду. Как правило, это работа с заявителями на помощь в регионах, сбор документов и отчетов, мониторинг. На данный момент добровольцев, занятых в реализации программы, более 50 человек. И помощь распределяется равномерно по регионам. В прошлом году основная деятельность была сконцентрирована на Дальнем Востоке – в силу того, что сам фонд расположен в Хабаровске, и инициатива шла именно оттуда. Сейчас мы идем на запад – за счет того, что сотрудники банка в других территориальных управлениях активизировались и продвигают деятельность фонда на местах.

В связи с тем, что фонд имеет хороший регулярный приток средств, на данный момент мы принимаем к рассмотрению все заявления и избегаем очередности оказания помощи; отказов по причине недостатка средств нет. На конец июня 2013 года фонд оказал помощь 149 детям на общую сумму 5,9 млн рублей (в 2012 году 93 ребенка получили помощь на сумму 4,2 млн рублей).

В планах фонда – увеличение размера помощи детям на лечение. В настоящий момент заявки рассматривает комитет фонда, он же определяет размер помощи. Комитет фонда действует на основе внутреннего регламента. Но объемы запрашиваемой помощи, как правило, в разы больше, чем мы выделяем. Конечно, мы не можем покрыть полностью любой запрос на лечение, но мы и не стремимся к этому. Хотя варьировать суммы готовы. Архипу Маляко (6 лет, диагноз ДЦП) фонд оплатил стоимость динамического параподиума на сумму 86 000 рублей. Полищук Матвею (7 лет, диагноз ДЦП) оплатили приобретение коляски стоимостью 46 000 рублей. На лечение в Южной Корее АLINE Рассказовой (12 лет, острый миелобластный лейкоз) фонд выделил 100 000 рублей. Прохождение реабилитационного курса в медицинских центрах, как правило, фонд финансирует частично (в размере 30 000 рублей).

Ко Дню защиты детей в 2013 году фонд организовал акцию «Окно в мир», в рамках которой вручили ноутбуки 63 детям-инвалидам на общую сумму 1,3 млн рублей. В акции приняли участие 13 городов. Фонд планирует повторить мероприятия ко Дню знаний и Новому году.

### Подготовка

Размещение информации не требовало подготовки. На внутреннем сайте банка уже имелась страничка фонда, а теперь она просто стала появляться при запуске компьютера – и сотрудники сразу ее видели.

Подготовка буклетов заняла примерно месяц (2 недели на разработку макета, 2-3 недели на печать и доставку во все регионы).

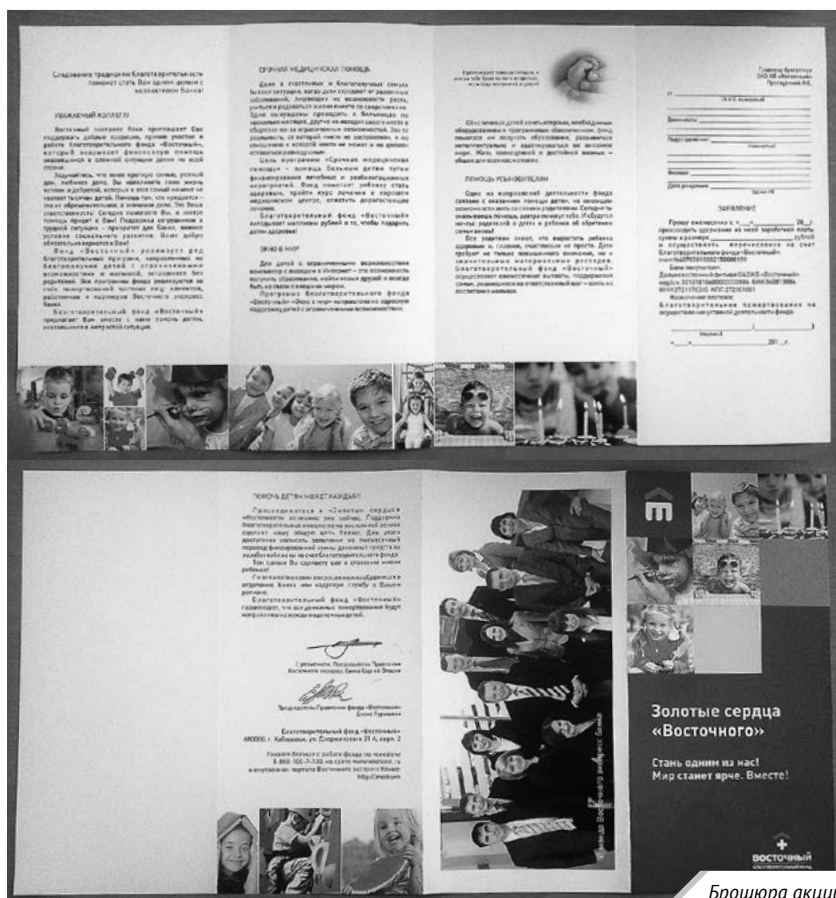
Не сразу запустился механизм списания со счетов. Более 2 месяцев ушло на внесение изменений в бухгалтерские программы. Но когда начали проходить первые поступления, обнаружилось, что поданных заявлений гораздо больше, чем поступило средств на счет фонда. Недоработки устраняли в течение 2-3 месяцев. В январе 2013 года полностью перестроили систему, сейчас проблем нет.

На подготовке работал 1 сотрудник фонда (в тесном сотрудничестве с отделом по работе с персоналом банка). Основная задача фонда – на постоянной основе обновлять информацию. В функционал банка добавились: регистрация заявлений (отдел по учету персонала), проведение отчислений (бухгалтерия). Размещение информации на внутреннем сайте банка делалось и раньше.

Появились сторонние партнеры. Сотрудники «Первого коллекторского бюро» (партнер банка) сначала обратились за помощью для ребенка своего коллеги, затем узнали об акции «Золотые сердца "Восточного"» и выразили желание принять в ней участие. Мы предоставили им образец заявления, и к акции присоединились 44 человека из Хабаровска.







Брошюра акции

**Расходы**

Фонд оплатил печать и доставку буклетов «Золотые сердца Восточного» – 22 452 рубля (7000 штук).

Разработка дизайна буклета, размещение информации о деятельности фонда на корпоративном портале банка, подготовка и проведение информационных встреч, внесение изменений по ежемесячным отчислениям в бухгалтерские программы – все это делалось сотрудниками банка (отдел по работе с персоналом, бухгалтерия, дизайнеры, IT-специалисты) без дополнительных выплат.

**Страхи и риски**

Нельзя заставить людей участвовать в благотворительности. Мы боялись, что будут негативные отклики – они были, но единичные. На данный момент охват составил более 80% сотрудников банка.

В течение полугода сборы были очень низкие. Люди мало интересовались деятельностью фонда. Поэтому в январе-феврале прошла новая информационная волна: отчет о работе фонда был разослан во все подразделения банка, перед руководителями подразделений была поставлена задача донести информацию до каждого сотрудника, люди увидели реальные истории помощи детям в своих регионах. Таким образом фонд вышел на текущий результат.

Что у нас получилось, а что нет? Получилось – получать ежемесячные поступления в фонд на постоянной основе. Не получилось – вовлечь 100% сотрудников в акцию.

**Ключевой аспект, важный для успеха – «Доступаться до каждого»**

Здесь было важным добиться, чтобы каждый сотрудник принял участие. Руководство банка обратилось с призывом к персоналу: поддержать деятельность фонда. Перед руководителями подразделений была поставлена задача: донести информацию до каждого сотрудника. Сработало это по-разному. В некоторых отделах 100% написали заявления, в других – очень мало. Отдел по работе с персоналом разместил обращение на корпоративном портале банка и ежемесячно публикует отчетность о деятельности фонда, информацию о сборах/расходах, истории помощи детям и семьям. Для новых сотрудников банка напечатали буклеты с отрывным заявлением на отчисления в пользу фонда. В Хабаровске проводятся информационные встречи.

Нужно все было сделать так, чтобы от людей не требовалось дополнительных усилий и времени. Были разработаны бланки заявлений на списание с расчетного счета. Возникли технические сложности: несмотря на то, что люди уже написали заявления, списания проводились плохо, в фонд поступали мизерные суммы. В январе были внесены изменения в бухгалтерские программы, и списания стали проводить в момент начисления зарплаты.

**Советы и рекомендации**

Основа этой практики – контакт с руководством организации и его поддержка. Наша практика финансово незатратна (можно было не печатать буклеты). Персонал узнал о фонде, интересуется нашей деятельностью, предлагает свою помощь. Поднялся имидж руководства банка как людей сочувствующих и готовых помогать окружающим.

Сильные стороны данной практики привлечения ресурсов – постоянный доход и большое количество добровольцев, готовых участвовать в работе фонда.

Сотрудникам «Восточного экспресс банка» акция дала возможность сделать доброе дело. Большинство людей готовы участвовать в благотворительности, но не делают этого по ряду причин: не знают как, не уверены в эффективности, требуются усилия для того, чтобы найти нужную информацию и сделать пожертвование. А сотрудники банка, написав один раз заявление, занимаются благотворительностью постоянно. А кроме того – осознают свою причастность к помощи нуждающимся.

Организация же развивает корпоративную культуру и социальную ответственность среди персонала.

Наш опыт стоит использовать, если у НКО есть крупные партнеры, налажены доверительные отношения с руководством. Если деятельность НКО может быть полезна и самим партнерам, то стоит попробовать.

В свете своего опыта мы бы посоветовали другим некоммерческим организациям, которые решат воспользоваться предложенной практикой привлечения ресурсов, не бояться идти с таким предложением к партнерам.

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Что касается проведения подобной акции, то требуются следующие документы\*:

- ✔ *Договор о сотрудничестве по сбору благотворительных пожертвований (с банком) с приложениями;*
- ✔ *Заявление от сотрудника (об удержании пожертвования);*
- ✔ *Договор благотворительного пожертвования (с благополучателем);*
- ✔ *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности;*
- ✔ *Приказ об установке ящика для сбора благотворительных пожертвований и созданию комиссии по вскрытию ящика для сбора благотворительных пожертвований;*
- ✔ *Акт вскрытия ящика для сбора благотворительных пожертвований.*

*\*Документы находятся на прилагаемом диске*

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

В случае необходимости устанавливать ящик для сбора пожертвований не на собственной или арендуемой территории (в помещении, на улице и т.д.) НКО необходимо иметь документ, предоставляющий право на использование территории, принадлежащей третьим лицам (в том числе городу). В силу закона договорные отношения, возникающие между юридическими лицами, должны иметь письменную форму.

Таким образом, на практике чаще всего используют три варианта оформления отношений по размещению ящика для сбора пожертвований:

- письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки ящика для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место;
- договор о совместной деятельности НКО и организации, предоставляющей такое место;
- договор пожертвования, где в качестве пожертвования выступает право пользования на безвозмездной основе и на определенных условиях территорией для размещения ящика для сбора пожертвований.

Договор с организацией об установке ящика для сбора пожертвования может включать также и иные пункты, связанные с взаимодействием организации с НКО по вопросу сбора пожертвований.

В настоящем кейсе используется второй вариант – договор о совместной деятельности НКО и организации, предоставляющей такое место, в котором также указаны и иные положения о сотрудничестве в рамках сбора НКО благотворительных пожертвований.

Также в НКО должны присутствовать внутренние документы, связанные с установкой ящика для сбора пожертвований: решение/приказ об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований. По итогам вскрытия ящика для сбора пожертвований и подсчета его содержимого необходимо составить акт вскрытия ящика для сбора пожертвований.

При установке ящика для сбора пожертвований необходимо обеспечить доступ к его содержимому только членам счетной комиссии, а также расположить на самом ящике информацию об НКО, которая собирает пожертвования таким способом, цели и сроки сбора пожертвований.

Отметим, что договор о предоставлении места для размещения ящика для сбора пожертвования заключается до принятия соответствующего решения/приказа об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований.

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде, путем подписания соответствующего договора, до того как доброволец приступит к своим обязанностям. Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переqualифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках одной конкретной акции, то в договоре указывается наименование акции и перечень обязанностей добровольца в ее рамках, например: раздавать брошюры о деятельности НКО, находясь в непосредственной близости от ящика для сбора пожертвований; принимать участие в деятельности комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований; и т.д.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

«Взнос на осуществление благотворительной деятельности» – правильная формулировка для льготы по прибыли. Важно обратить внимание, чтобы при заполнении листа 7 Декларации по налогу на прибыль указывался именно этот код, а не код пожертвований, как часто бывает (или нужно оформить договор пожертвования от сотрудников).

Все, что собирается через ящики, также можно льготировать и по одному, и по другому коду, но организация должна документально подтверждать, что она собирает пожертвования или взнос на осуществление благотворительной деятельности (письмо-оферта).

## ПСКОВСКОЕ ОБЛАСТНОЕ ОТДЕЛЕНИЕ ОБЩЕРОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «РОССИЙСКИЙ ДЕТСКИЙ ФОНД»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |  |                           |
|---|--|---------------------------|
| полное наименование организации<br>Псковское областное отделение<br>Общероссийского общественного<br>благотворительного фонда «Российский<br>детский фонд», региональное отделение<br>Общероссийского общественного фонда | сокращенное (устойчивое) наименование<br>ПОО РДФ |                           |
| город<br>Псков  | год регистрации<br>1988                          |                           |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |  |                           |
| адрес<br>180017, г. Псков,<br>ул. Яна Фабрициуса, д. 2а, оф. 15   | телефон<br>8 (8112) 73-58-81                     | факс<br>8 (8112) 73-58-80 |
| e-mail<br>child88@mail.ru, pskov-childfond@inbox.ru   | веб-сайт<br>http://childpskov.ru/                |                           |
| ФИО руководителя<br>Гизбрехт Александр Петрович, председатель правления (на общественных началах)<br>Бодрова Татьяна Анатольевна, заместитель председателя ПОО РДФ до 20.07.2013 <sup>1</sup>                             |  |                           |

<sup>1</sup>С 20.07.2013 г. Бодрова Т. А. ушла на пенсию, заместитель председателя с этой даты – Транёва Екатерина Николаевна.

## ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

С 1988 года Детский фонд помогает:

- воспитанникам и выпускникам детских домов, школ-интернатов и социальных приютов области;
- детям с ограниченными возможностями;
- больным детям из нуждающихся семей;
- детям и подросткам из многодетных и малообеспеченных семей;
- несовершеннолетним правонарушителям, находящимся в местах лишения свободы;
- одаренным детям.

### Миссия организации

Всесторонняя помощь в создании условий для достойной жизни и полноценного развития детей, поддержание приоритета семьи

### Цели организации

Основные цели фонда:

- снятие социального напряжения в детских учреждениях для детей, нуждающихся в государственной защите, и в малообеспеченных семьях с детьми;
- создание условий для всестороннего развития детей и подростков.

### Задачи организации

- выявление детей, подростков и бывших воспитанников детских домов и школ-интернатов, нуждающихся в помощи и защите;
- привлечение внимания общественности и власти к проблемам детей;
- объединение желающих участвовать в общественных акциях, направленных на защиту здоровья, интересов и прав детей;
- привлечение различных ресурсов для оказания помощи нуждающимся детям и поддержания приоритетов семьи;
- разработка и реализация программ и проектов, направленных на решение проблем несовершеннолетних;
- оказание социально-правовой и психолого-педагогической поддержки семьям, детям и специалистам сферы защиты прав детей;
- выявление особо одаренных детей и создание условий для развития юных талантов;
- развитие и углубление разностороннего сотрудничества в области изучения и решения проблем детства;
- содействие в повышении профессиональной компетенции специалистов, работающих с детьми;
- распространение опыта по созданию семейных форм жизнеустройства детей, нуждающихся в государственной защите.

## Основные услуги и проекты, реализованные в 2012 году

Долгосрочные программы Детского фонда:

- **«Теплый дом»** – создание условий для полноценной жизни и защита прав детей из школ-интернатов и приемных семей, сиротских учреждений и социальных приютов.
- **«Дети-инвалиды»** – оказание помощи и поддержка детей с ограниченными возможностями из интернатных учреждений и малообеспеченных семей.
- **«Студент-сирота»** – поддержка детей-сирот, обучающихся в колледжах, вузах, техникумах и училищах.
- **«Одаренные дети»** – выявление и поддержка юных дарований.
- **«За решеткой детские глаза»** – участие в судьбах несовершеннолетних правонарушителей.
- **«Экстренная социальная помощь»** – оказание помощи детям из нуждающихся семей.

## Количество клиентов-благополучателей в 2012 году

За 2012 год Псковским областным отделением Российского детского фонда оказана адресная помощь 7465 детям из нуждающихся семей.

94 раза за четыре квартала 2012 года из фонда доставлялись грузы различной помощи (мебель, школьные принадлежности, сладости и игрушки, строительные материалы, оборудование и др.) детским учреждениям области (школам-интернатам, социальным приютам, детским домам и т.п.).

3295 малообеспеченных семей области получили различного вида адресную социальную поддержку от фонда.

Работниками и волонтерами фонда за 2012 год организован ряд детских праздников, выставок, спектаклей и экскурсий – в общей сложности для 3217 детей.

Только за последние 15 лет 99 359 детей получили адресную помощь и искреннюю заботу сотрудников и единомышленников Псковского отделения Российского детского фонда.

## Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров

4 штатных сотрудника, более 100 волонтеров

## Бюджет в 2012 году

Привлеченные ресурсы – 14 033 000 рублей, израсходованные ресурсы – 13 427 300 рублей.

## Неденежные ресурсы, привлеченные за 2012 год, в денежном эквиваленте

Вещевая помощь на общую сумму 1 165 000 рублей.

## Основные результаты работы и достижения организации

26 февраля 2013 году Псковскому областному отделению Общероссийского общественного благотворительного фонда «Российский детский фонд» исполнилось 25 лет. См. сайт, подробный отчет о деятельности и долгосрочных программах: [http://childpskov.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=43](http://childpskov.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=43)

## Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника

|   |        |
|---|--------|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 87,20% |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 10,68% |
| Поступления от органов власти:            | 2,12%  |



# СБОР ЧАСТНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ВОЛОНТЕРОВ В ГИПЕРМАРКЕТЕ ОБЛАСТНОГО ЦЕНТРА КЕЙС «АКЦИЯ «ДОБРОЕ СЕРДЦЕ» ПСКОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕРОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА «РОССИЙСКИЙ ДЕТСКИЙ ФОНД», Г. ПСКОВ<sup>2</sup>

## История

Пять лет подряд – с 2008 по 2012 годы – в предпасхальные дни сотрудники Псковского областного отделения Российского детского фонда при поддержке волонтеров и благотворителей проводят традиционную акцию по сбору пожертвований «Доброе сердце» в гипермаркете города Пскова. Идея мероприятия возникла в результате изучения опыта других организаций. В новостях других российских НКО мы почерпнули опыт успешного сбора частных пожертвований и решили попробовать.

Благотворительная акция Псковского отделения детского фонда «Доброе сердце» изначально задумывалась как пасхальная. Перед святым православным праздником люди стремятся делать добрые дела, помогают нуждающимся, легче открывают свои сердца. Традиционное место акции также было выбрано неслучайно: один из самых крупных гипермаркетов города в праздничные дни принимает особенно большое количество посетителей.

С каждым годом увеличивается объем пожертвований, собранных в ходе пасхальной акции: в первый раз в 2008 году за два дня акции было собрано 50 112 рублей, в 2009 году сумма составила 82 127 рублей, в 2010 – 103 585 рублей 50 копеек, в 2011 году – 141 684 рубля 53 копейки, в 2012 году собрали 261 555 рублей 25 копеек.

Начиная с 2011 года акция «Доброе сердце» в пользу воспитанников школ-интернатов области проводится еще и в предновогодние дни.

<sup>2</sup>Кейс создан на основе заявки на конкурс «Лучшие практики фандрайзинга». Автор заявки – Захарова Майя Игоревна, организатор акции «Доброе сердце», референт-переводчик Псковского областного отделения ООБФ «Российский детский фонд».



Волонтеры в гипермаркете

## Описание акции

В рамках акции «Доброе сердце» 13 и 14 апреля 2012 года с 11:00 до 19:00 в гипермаркете города Пскова «Империал» студенты Псковского госуниверситета и волонтеры Детского фонда предлагали посетителям магазина принять участие в судьбах нуждающихся детей и проявить свою доброту.

Средства собирались для закупки необходимого оборудования и мебели воспитанникам Бобровского детского дома-интерната (Псковская область, Печорский район). Надеялись собрать пожертвований больше прошлогоднего опыта (141 684,53 рубля), а также организовать сбор вещевой помощи и детских товаров от населения для бедных семей.

У центрального входа в гипермаркет были установлены ящики для сбора денежных пожертвований в пользу воспитанников Бобровского детского дома-интерната (см. *Письмо-запрос на установку ящика для сбора пожертвований*). Здесь же были размещены контейнеры для сбора детских вещей, памперсов, игрушек, школьных принадлежностей и продуктов длительного хранения для оказания помощи малообеспеченным семьям с детьми, проживающим в сельской местности.

Студенты и волонтеры активно предлагали посетителям гипермаркета внести свой вклад в доброе дело (см. *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности*). Благотворителям, внесшим значительное пожертвование, волонтеры в знак благодарности дарили пасхальные открытки, изготовленные руками воспитанников одиннадцати школ-интернатов Псковской области специально для этой акции.





Самый юный жертвователь

Рядом с центральным ящиком для сбора пожертвований доброволец Детского фонда Анна Печурова по собственной инициативе организовала нанесение безопасного аквагрима на личики детей, сделавших пожертвования во время мероприятия. Следует отметить, что данная инициатива вызвала бурю эмоций и настоящий восторг у ребят и их родителей, что привлекло еще большее внимание к акции.

За 2 дня проведения акции около 550 пасхальных авторских поздравлений, специально нарисованных детьми школ-интернатов, были подарены отзывчивым псковичам, принявшим участие в акции «Доброе сердце». Каждая открытка была подписана ребенком с указанием своего возраста и школы-интерната, в которой он воспитывается. Были случаи, когда благотворители были настолько тронуты детской работой, что отправляли в школу-интернат посылки для юных авторов пасхальных открыток.

Неожиданным во время проведения акции стало открытие того, сколь успешны и активны в привлечении пожертвований дети. Зачастую школьники, просто проходившие мимо, присоединялись к акции и звали своих друзей и одноклассников. Сравниться с этими ребятами не мог никто: юные волонтеры обращались к людям с такими горящими глазами, что им никто не мог отказать.

При транспортировке ящиков для пожертвований, плакатов и других необходимых вещей Детским фондом использовался транспорт добровольцев, благодаря которым также удалось сэкономить средства на проведение акции. Неоценимую помощь оказали волонтеры Детского фонда Вячеслав Иванов и Алексей Попов, которые доставили игрушки, одежду и другие собранные товары в фонд для дальнейшей передачи в нуждающиеся семьи.

### Как оформлялся сбор средств

Решением президиума Детского фонда был определен план проведения сбора средств. (см. *Приказ об установке ящика для сбора пожертвований и создании комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в недежной форме*). По окончании сбора средств была собрана комиссия, в присутствии которой ящики вскрывались и оформлялись актом (см. *Акт вскрытия ящика для сбора пожертвований*). Собранные пожертвования сдавались в банк. Все счета на приобретение детям необходимого оборудования оплачивались безналичным платежом с приложением ходатайства администрации детского дома с просьбой оплатить счет (см. *Договор пожертвования (материальных средств), Договор поставки*).

Вещевая помощь, собранная во время проведения акции, была оприходована/оценена членами инвентаризационной комиссии фонда (см. *Акт учета пожертвований в недежной форме*). Эта одежда и обувь использовалась волонтерами для комплектования адресной помощи нуждающимся семьям псковской глубинки. Ежедневно в Детский фонд поступают ходатайства и просьбы из малообеспеченных семей, каждое заявление сопровождается актом обследования, в котором помимо информации об условиях проживания семьи указывается количество, пол и возраст детей (см. *Договор благотворительного пожертвования*). Товары, собранные на пасхальной акции, вошли в адресную помощь детям из 30 семей. Они были индивидуально скомплектованы, с учетом возраста и пола детей. Мешки с адресной помощью передавались по доверенности через партнеров Детского фонда из Центров социального обслуживания, ко всем комплектам помощи прилагались накладные с указанием количества, наименований и стоимости каждой единицы вещей. По итогам доставки адресных посылок в Детский фонд предоставлялись заверенные печатью расписки благополучателей, подтверждающие получение адресной помощи.

### Результаты

За два дня акции удалось собрать 261 555 рублей 25 копеек и 15 больших контейнеров с вещами, игрушками и школьными принадлежностями для детей из малообеспеченных семей сельской местности (денежные и имущественные ресурсы для целевой аудитории).

Организация приобрела большое количество единомышленников в лице волонтеров для проведения будущих акций и реальных благотворителей, в том числе людей, которые теперь регулярно пополняют банк детских вещей Детского фонда (человеческий ресурс и полезные связи).

Акция также помогла людям больше узнать об организации, ее деятельности, привлечь внимание рядовых граждан к проблемам детей в сиротских учреждениях и самых бедных семей сельской местности (информационный ресурс).

Все собранные в рамках акции денежные средства были направлены на закупку необходимых товаров для 100 детей-инвалидов Бобровского дома-интерната из Печорского района. Была приобретена специальная мебель для кормления (безопасные столы с закругленными углами, прочно фиксированные скамьи), прогулочные коляски (для организации прогулок детей с тяжелыми заболеваниями). По особому заказу были изготовлены детские кроватки (подходящие детям по росту и размеру). Также были закуплены наборы специальных безопасных модулей в игровые комнаты (специализированная мебель, раз-



Волонтеры у стойки

визуальная информация (плакаты, буклеты, вывески, информационные стенды). Эти очень нужные вещи не только значительно улучшили жизнь малышей с особенностями в развитии, но и помогли создать уют, домашнюю обстановку в детских комнатах. Собранные во время акции детские вещи и товары были доставлены малышам из 30 нуждающихся семей разных районов Псковской области, что значительно сэкономило и без того малые средства этих семей.

### Подготовка

Подготовка к мероприятию началась за 3 месяца до начала акции, и уже в марте 2012 года были достигнуты все необходимые соглашения с партнерами проекта. Рекрутинг волонтеров начался за несколько недель до даты проведения акции. За время подготовки не случилось никаких событий, повлиявших на план проведения мероприятия.

В мероприятии на всех стадиях участвовали все 4 штатных сотрудника организации. Занятость персонала на этапе рекрутинга волонтеров значительно уменьшилась по сравнению с первыми годами проведения акции. Многие из волонтеров, ранее поддерживавшие мероприятие, с энтузиазмом готовы были принимать участие в следующих акциях. Благодаря такой инициативе добровольцев фонду теперь достаточно связаться с деканатами отдельных факультетов Псковского государственного университета, после чего на местах проходит запись волонтеров из числа студентов и, что интересно, даже преподавателей. Такое положение дел не может не радовать: для организации, в которой на штатной основе работает всего 4 человека, это большое подспорье. Это ведет к экономии времени и сил, и сотрудники фонда имеют возможность заняться реализацией других проектов.

Главными партнерами извне выступила администрация гипермаркета, в котором была проведена акция. Помощь менеджеров требовалась во многом: это и разрешение на раз-

мещение плакатов акции, и выделение столов под ящики для сбора пожертвований и контейнеры для сбора вещевых пожертвований, а также ограждение добровольцев акции от распространителей рекламных буклетов посторонних коммерческих компаний.

Акция проводилась в партнерстве с Государственным управлением социальной защиты населения в рамках проекта «Популярная благотворительность», который был реализован при финансовой поддержке Национального благотворительного фонда<sup>3</sup>. Два специалиста фонда получали заработную плату из средств данного проекта, а еще двум сотрудникам организации заработная плата выплачивалась из ежемесячных пожертвований ОАО «Псковская ГТС». Целью проекта «Популярная благотворительность», поддержанного Национальным благотворительным фондом, являлась популяризация и развитие благотворительности в Псковской области; повышение качества помощи нуждающимся детям, проживающим в малоимущих семьях и сиротских учреждениях сельской местности; обеспечение условий для профессионального обучения подростков-сирот.

Дополнительно Главное государственное управление социальной защиты населения Псковской области в рамках конкурсного финансирования выделило Детскому фонду на помощь этим особенным детям субсидию в размере 57 000 рублей.

Также партнерами выступили Псковский государственный университет и добровольцы из дружественной организации «Друзья сирот», которые были заинтересованы в помощи нуждающимся детям-инвалидам из Бобровского детского дома.

Одним из основных и очень важных этапов подготовки акции являлся рекрутинг волонтеров из числа студентов псковских учебных заведений. Обычно за две недели до проведения акции представители фонда выступали перед студентами нескольких факультетов университета, рассказывая о сути и целях мероприятия и предлагая им подарить два часа своего времени в один из предложенных дней.

Таким образом Детскому фонду каждый раз удается находить среди студентов около 120 добровольных помощников, а среди их педагогов – надежных партнеров и единомышленников, которые готовы отпустить своих студентов даже в учебное время. Сотрудники Детского фонда записывали имена, факультеты, курсы и контакты всех студентов, пожелавших принять участие в акции.

Затем в офисе Детского фонда проходил инструктаж групп волонтеров, во время которого организаторы отвечали на все возникающие вопросы, подробно рассказывали, как лучше предлагать людям сделать пожертвование, как себя вести, получив отказ, и т.д.

Специально для проведения инструктажа волонтеров Детским фондом была подготовлена компьютерная видеопрезентация акции с использованием фотографий детей, которым бу-

<sup>3</sup>В сентябре 2012 года на базе Псковского городского культурного центра состоялась итоговая презентация социального проекта Псковского областного отделения РФФ «Популярная благотворительность». Проект был реализован в течение 11 месяцев с ноября 2011 года по октябрь 2012 года с использованием средств государственной поддержки, выделенных в качестве гранта через Национальный благотворительный фонд.

Основная цель проекта – популяризация и развитие благотворительности в Псковской области, повышение качества помощи нуждающимся детям, проживающим в малоимущих семьях и сиротских учреждениях сельской местности, обеспечение условий для профессионального обучения подростков-сирот.

Проект стал победителем открытого конкурса проектов некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в создании институтов гражданского общества в сфере поддержки и социального обслуживания малоимущих и социально незащищенных категорий граждан. Конкурс проводился в 2011 году в соответствии с распоряжением Президента РФ от 02 марта 2011 года № 127-рп.

дет оказываться помощь из собранных средств, а также фоторепортаж с прошедших акций. Получился эмоционально насыщенный видеоблок для усиления мотивации волонтеров.

Многолетний опыт сотрудничества областного отделения Детского фонда с учебными заведениями Пскова в проведении акции приносит свои плоды. Так, практически отпала необходимость в проведении рекрутинга волонтеров в учебных заведениях.

В сборе пожертвований в рамках акции приняли участие друзья и единомышленники, а также студенты-стипендиаты Псковского отделения Российского детского фонда, бывшие воспитанники детских домов и школ-интернатов Псковской области, получающие ежемесячную стипендию в рамках программы Детского фонда «Студент-сирота», которую финансируют в основном зарубежные благотворители.

Всего в акции «Доброе сердце» 2012 года было задействовано более 130 добровольных помощников, большинство из которых – студенты Псковского государственного университета разных факультетов (образовательных и социальных технологий, иностранных языков и филологического факультета), учащиеся лицеев и добровольцы партнерской организации «Друзья сирот». Также организаторам активно помогли около 15 юных волонтеров-школьников города Пскова от 10 до 13 лет.

#### Расходы

При подготовке к акции использовались средства фонда в виде бумаги и тонера принтера для печати листовок на ящики для пожертвований (две листовки, аналог двусторонней печати, на каждую из трех сторон, то есть шесть листовок на каждый из трех ящиков) и для печати графиков работы волонтеров, памяток волонтерам, пресс-релизов об акции для информационной поддержки прессы и т.д. (всего около 35 листов формата А4). Большие плакаты для акции были напечатаны партнерами акции на благотворительной основе.

Расходы офиса по проекту (скотч, ножницы, ручки, бейджи, транспортные расходы, телефонная связь, бухгалтерские документы и т.п.).

Использовались ящики для сбора пожертвований и буклеты с информацией о фонде, изготовленные для предыдущих акций в рамках различных грантовых проектов.

Использовались футболки с символикой акции, часть из которых была изготовлена на благотворительной основе партнерами Детского фонда, часть футболок была дополнительно изготовлена на средства, перечисленные Национальным благотворительным фондом для реализации проекта «Популярная благотворительность».

Работа 130 добровольцев по сбору пожертвований в гипермаркете «Империал» в предпасхальные дни 13-14 апреля 2012 года – волонтерский труд.

Большие полиэтиленовые мешки для комплектации вещевой помощи кризисным семьям были предоставлены благотворителем. Комплектация грузов адресной вещевой помощи семьям с детьми и погрузочно-разгрузочные работы собранного груза – волонтерский труд.

Два специалиста фонда получали заработную плату из средств проекта «Популярная благотворительность», поддержанного Национальным благотворительным фондом (см. выше), а еще двум сотрудникам организации заработная плата выплачивалась из ежемесячных пожертвований ОАО «Псковская ГТС».

#### Страхи и риски

Рассматривались риски, связанные с человеческим фактором: несмотря на четкие инструкции и договоренность, возможны ситуации неравномерного распределения волонтеров в течение дня (мало волонтеров утром, слишком много вечером и т.п.). На этот случай были задействованы все сотрудники Детского фонда, их друзья и даже родственники. Отмечались также случаи инициативы людей со стороны во время дефицита людских ресурсов. В таких случаях проводился экспресс-инструктаж новоиспеченных волонтеров, выдавалась футболка или бейдж с указанием акции, а сотрудник Детского фонда осуществлял всестороннюю поддержку и помощь.

#### Ключевой аспект, важный для успеха – работа с волонтерами

Что нам удалось: привлечь большое количество волонтеров, собрать достаточно средств для закупки всего необходимого для целевой аудитории, рассказать большому количеству горожан об организации, привлечь внимание к нуждающимся детям.

Что нам не удалось: убедить 100% потенциальных жертвователей, переубедить 100% негативно настроенных граждан. Кроме того, не всем волонтерам удалось противостоять негативным эмоциям и комментариям.

Данную технологию можно считать эффективной и с финансовой точки зрения, и с управленческой, и с точки зрения пиара, поскольку с каждым годом объем пожертвований, собранных в ходе предпасхальной акции, увеличивается – также как и количество участвующих волонтеров, их готовность поддерживать акции в дальнейшем. Благодаря акции организация популяризируется: многие прохожие узнают мероприятие и жертвуют уже не в первый раз, приводят своих детей, друзей и родственников. С каждым годом Детский фонд совершенствует процесс организации мероприятия, что благотворно сказывается на итогах акции.

#### В чем сильные стороны нашей практики привлечения ресурсов?

Сильная сторона практики заключается в отлаженном процессе организации мероприятия. При такой форме проведения очень важен предварительно согласованный четкий посменный график волонтеров с контактными телефонами на случай неявки.

Каждый год жертвователи отмечают главную особенность акции – в качестве благодарности за пожертвование предлагается выбрать на память открытку с наступающим праздником, сделанную руками детей-сирот из интернатов области, на каждой указаны имя, фамилия автора и название учреждения.

Для привлечения большего внимания к акции и для того, чтобы как-то разнообразить ежегодное мероприятие, Детский фонд каждый раз старается придумать изюминку мероприятия. В описываемой акции такими акцентами, по общему признанию участников и жертвователей, стали замечательные воздушные шары с символикой акции, которые раздавались за серьезное пожертвование и всем детям-дарителям, а также аквагрим, который привлекал внимание как детей, так и взрослых.



### Советы и рекомендации

Для успешного проведения подобной акции следует выбирать только места большого скопления людей, оживленные места в региональных центрах (торговые центры, площадки, магазины). Также важно участие большого числа активных волонтеров, которые без стеснения и навязчивости будут обращаться к прохожим.

Для НКО приведенная форма мероприятия может оказаться достаточно затратной. Прежде всего, с точки зрения большой занятости сотрудников. У Детского фонда было много наработанных связей к описываемому моменту, так как акция проводилась уже в пятый раз. В данном случае затраты организации сведены к минимуму за счет помощи волонтеров и людей, предоставивших на безвозмездной основе транспорт, плакаты, футболки и т.д.

Для начинающих организаций подобная акция может оказаться достаточно затратной.

### Важные черты описываемой практики

Следует отметить важность качественного инструктажа волонтеров, во время которого организаторам следует предоставить исчерпывающую информацию о целях акции, об особенностях целевой аудитории, ответить на все возникающие вопросы, подробно рассказать, как лучше предлагать людям сделать пожертвование, как себя вести, получив отказ, и т.д.



«Помогать просто!»

В процессе сбора пожертвований очень важна улыбка и доброжелательность, отсутствие навязчивости. Волонтеры не принуждают и не унижительно просят, а предлагают людям проявить свою доброту и внести свой вклад в благое дело.

И, конечно, при проведении акции помогает уверенность в себе и вера в доброе дело, объединяющая всех добровольцев.

Всем НКО, которые решатся воспользоваться данной практикой, авторы предлагают следующие наработки и выводы, сделанные на основе своего опыта.

#### **Вывод 1. Успех благотворительной акции зависит от ее организации.**

В процессе подготовки к акции организаторы старались построить график работы волонтеров так, чтобы добровольцы сменяли друг друга каждые два часа, и чтобы в каждый промежуток времени в сборе пожертвований принимало участие примерно одинаковое количество волонтеров. К сожалению, это не всегда удавалось. В первый день проведения акции на первые два часа работы пришло 15 волонтеров и 3 представителя фонда, а в предпоследние два часа было уже 30 волонтеров. Так как у фонда было изготовлено только 20 футболок с логотипами акции, имелись временные промежутки, когда футболки на всех добровольных помощников не хватало. В таких случаях организаторы акции выручали заранее заготовленные яркие и привлекающие внимание бейджи с логотипом фонда, надписью «Волонтер акции "Доброе сердце"», которые добровольцы пристегивали к своей одежде и подключались к сбору пожертвований.

#### **Вывод 2. Организатор благотворительной акции должен обеспечить поддержку тем, кто ее непосредственно осуществляет.**

Для добровольцев была очень важна поддержка организаторов акции и уверенность в том, что представитель Детского фонда всегда находится рядом, участвует в сборе пожертвований наравне со всеми. Зачастую добровольцы не знают ответы на многие вопросы, возникающие во время проведения акции. Организаторы не раз отмечали это на инструктаже волонтеров и советовали честно отвечать: «К сожалению, я не могу ответить на ваш вопрос. Но рядом с нами стоят организаторы акции, они обязательно вам ответят».

Опытным путем также удалось определить оптимальный размер различных листовок для информационной поддержки акции. В итоге сотрудники Детского фонда раздавали волонтерам для распространения небольшие (размера визитки) информационные листовки об акции и фирменные буклеты Детского фонда с информацией об организации (адрес, телефоны, сайт, email) и ее деятельности (кому и чем помогает, как можно помочь со стороны и т.д.).

И, конечно, при проведении акции всем помогает уверенность в себе и вера в доброе дело, что объединяет как взрослых, так и совсем юных добровольцев.

#### **Вывод 3. Если хочешь быть услышанным многими, делай это с помощью СМИ.**

Огромную помощь дало освещение акции в средствах массовой информации, которым было направлено множество пресс-релизов с анонсами и промежуточными итогами проекта. Было подготовлено несколько радио и телевизионных интервью. Многие посетители

гипермаркета приходили, уже зная, что в «Империале» проводится благотворительная акция. Они делали пожертвования, приносили вещи и необходимые товары для малообеспеченных семей с детьми.

**Вывод 4. Добро делается доброжелательно и приветливо.**

Волонтеры отмечали, что при обращении к потенциальным благотворителям очень важна улыбка и доброжелательность, отсутствие навязчивости. Организаторы акции советуют помнить: каждый человек имеет право на выбор. При сборе пожертвований волонтеры не принуждают и не унизительно просят, а предлагают людям проявить доброту и внести свой вклад в благое дело.

Тем добровольцам, кто собирает пожертвования в публичных местах, лучше начинать разговор с посетителями с фразы: «Здравствуйте! Помогите детям». Это обращение привлекает внимание и заставляет вечно спешащих людей остановиться и прислушаться к словам волонтера. Обращение «Примите участие в акции» вызывает ассоциации с проведением рекламной кампании, а на вопрос «Не хотите помочь?», у многих возникает желание ответить: «Не хочу».

Среди добровольных помощников предпасхальной акции встречались ребята, которые очень тихо обращались к покупателям гипермаркета и сразу протягивали буклет. В таком случае люди брали буклет и проходили мимо. Ребята, которые смело обращались к посетителям, были успешны даже без всяких буклетов. После нескольких часов работы организаторы акции уже советовали давать буклеты только тем людям, которые заинтересовались обращением или лично приняли участие в акции, а также тем, кто желал больше узнать о деятельности Детского фонда. Незаинтересованные люди, которые берут буклеты или листовки, выкинут их в первую же урну.

**Вывод 5. Наблюдательность – общественно полезное качество благотворителя.**

В ходе проведения акции сделаны интересные наблюдения о том, какие возрастные категории и социальные слои населения чаще остальных делают пожертвования, а какие не делают вообще.

Молодые девушки от 22 до 30 лет, ухоженные и наряженные в одежду из дорогих бутиков, не делали пожертвований, в абсолютном большинстве случаев относились с пренебрежением и высокомерием к обращениям волонтеров и просто проходили мимо.

Также поразительным оказалось наблюдение, что мужчины-военнослужащие различных званий и структур полностью игнорировали призывы добровольцев. За два дня проведения благотворительной акции из людей в форме только один сделал пожертвование.

Удивительным оказалось то, что пожертвования всегда делали как мужчины, так и женщины, которых обыватели зачастую причисляют к лицам «кавказской национальности».

Добровольцы акции в один голос отмечали, что часто делают пожертвования люди, которых по внешнему виду можно отнести не к богатым, а, скорее, к бедным слоям населения. Даже очень пожилые женщины, явно получающие небольшую пенсию, с готовностью присоединялись к доброму делу, с интересом расспрашивали о благополучателях акции и о деятельности фонда.

Также выяснилось, что гораздо отзывчивее и щедрее молодые мужчины, чем женщины. Интересно было наблюдать ситуации, когда мужчина идет с женщиной, заинтересовывается и хочет внести свой вклад, но женщина не дает ему этого сделать и уводит за руку.

**Вывод 6. Любой «добрый совет» нужно выслушать и обсудить с советчиком.**

Во время проведения акции некоторые из посетителей магазина давали волонтерам различные «добрые советы». Например, один мужчина, получив буклет Детского фонда, сказал, что буклеты выглядят слишком красивыми и дорогими, это бросается в глаза и вызывает сомнения. Лучше бы деньги, потраченные на их изготовление, были направлены на оказание помощи детскому дому. В такой ситуации важно не растеряться: организаторы акции ответили на все вопросы мужчины и рассказали, что красивый дизайн буклетов сделан на благотворительной основе дизайнером-волонтером Детского фонда, а отпечатан благотворителями, это вклад людей в наше общее дело. Кроме того, пожертвования собираются в гипермаркете в течение двух дней, а люди, которые получили буклеты с координатами фонда, в течение всего года будут приносить вещи и игрушки, не востребовавшие в их семьях.

Поток людей, приносящих вещевую помощь в Детский фонд, после проведения акции увеличился в несколько раз. Ведь, как оказалось, многие очень хотели бы отдать добротные вещи, которые жалко выкинуть, но не знают, куда их можно принести. Многим немодные и надоевшие вещи кажутся ненужными тряпками, а семьям из сельской глубинки получить такую замечательную вещевую поддержку – большое подспорье.

Другие посетители гипермаркета говорили, что помогать нуждающимся детям должна власть и богатые люди, советовали обращаться к губернатору и президенту, коммерсантам и администрации «Империала». В данном случае у «советчиков» задействован принцип: «Должны все, кроме меня. Я человек простой, мне самому нужна помощь». Иногда под «пожертвованием» рядовой гражданин подразумевает некую большую сумму, несоответствующую его доходам. Поэтому важно объяснить, что и десять рублей – пожертвование, и помогать может каждый.

**Вывод 7. Поддержка постепенно перерастает в сотрудничество.**

Организаторов акции очень порадовало то, как изменилось отношение наемных работников гипермаркета «Империал». По сравнению с опытом проведения первых акций «Доброе сердце», когда они были совершенно равнодушны, в последующие годы сотрудники торгового комплекса вносили значительные пожертвования, приносили детские вещи и даже лично покупали нужные товары для малообеспеченных семей.

Организаторы также отметили положительную тенденцию в отношении окружающих людей к акции. Труднее всего давалось проведение акции первые три года: мероприятие воспринималось посетителями гипермаркета крайне негативно, отмечалось множество недоброжелательных замечаний и нелестных отзывов, волонтерам и организаторам приходилось работать в напряженной обстановке. Однако акции последних лет сопровождаются словами признательности дарителей за благое дело, одобрительными комментариями прохожих, добрыми пожеланиями волонтерам и организаторам.



**Вывод 8. Любая помощь достойна благодарности.**

Каждый раз после проведения акции сотрудники Псковского областного отделения Российского детского фонда готовят более 130 благодарственных писем всем помощникам и благотворителям, принимавшим участие в подготовке и проведении акции «Доброе сердце».

В 2012 году работники Детского фонда традиционно посетили студентов и сотрудников Псковского государственного университета, торжественно вручили студентам именные благодарственные письма в присутствии их преподавателей и однокурсников. По наблюдениям организаторов акции, именно такое публичное вручение и устная благодарность каждому в отдельности очень важна для студентов. Большинство из них становились постоянными участниками различных мероприятий Детского фонда. Таким же образом в присутствии коллег письма признательности вручались тем педагогам университета, которые оказали значительную помощь в подготовке и проведении акции.

Также организаторы акции «Доброе сердце» отметили воспитанников и педагогов интернатных учреждений, которые изготовили более 550 пасхальных открыток в поддержку акции. В адрес 11 школ-интернатов были отправлены сердечные слова благодарности детям, воспитателям и учителям за помощь в подготовке мероприятия.

Школьников, которые собирали пожертвования наравне со взрослыми волонтерами, отметили именными письмами: в их школах в присутствии учителей и одноклассников им были вручены знаки признательности за поддержку акции, за добродетельный пример, достойный подражания.

Письма со словами благодарности были вручены администрации гипермаркета «Империал» и отделу декорирования «Мадам Кураж» за надувание замечательных воздушных шариков с символикой акции «Доброе сердце», изготовленных при финансовой поддержке Национального благотворительного фонда в рамках грантового проекта. Особую благодарность в проведении данной акции заслужила Дина Дымова. Именно дизайн буклетов, листовок и плакатов, которые разработала Дина Николаевна, трогал сердца посетителей гипермаркета до глубины души.

Команда сотрудников и волонтеров Псковского отделения Детского фонда надеется, что изложенный опыт в организации сбора частных пожертвований пригодится последователям нашего доброго дела и тем организациям, кто делает первые шаги на поприще благотворительных инициатив.

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д. Что касается проведения подобной акции, то требуются следующие документы\*:

- ✔ *Письмо-запрос на установку ящика для сбора пожертвований (на имя директора площадки – гипермаркета);*
- ✔ *Приказ об установке ящика для сбора пожертвований и создании комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме;*
- ✔ *Акт вскрытия ящика для сбора пожертвований;*
- ✔ *Акт учета пожертвований в неденежной форме;*
- ✔ *Договор пожертвования (материальных средств) с приложениями;*
- ✔ *Договор о безвозмездной добровольческой деятельности;*
- ✔ *Договор поставки с приложением;*
- ✔ *Договор благотворительного пожертвования с приложениями.*

*\*Документы находятся на прилагаемом диске*

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

В случае необходимости устанавливать ящик для сбора пожертвований не на собственной или арендуемой территории (в помещении, на улице и т.д.), НКО необходимо иметь документ, предоставляющий право на использование территории, принадлежащей третьим лицам (в том числе городу). В силу закона договорные отношения, возникающие между юридическими лицами, должны иметь письменную форму.

Таким образом, на практике чаще всего используют три варианта оформления отношений по размещению ящика для сбора пожертвований:

- письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки ящика для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место;
- договор о совместной деятельности НКО и организации, предоставляющей такое место;
- договор пожертвования, где в качестве пожертвования выступает право пользования на безвозмездной основе и на определенных условиях территорией для размещения ящика для сбора пожертвований.

Договор с организацией об установке ящика для сбора пожертвований может включать также и иные пункты, связанные с взаимодействием организации с НКО по вопросу сбора пожертвований.

В настоящем кейсе используется первый вариант: письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки ящика для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место.

Также в НКО должны присутствовать внутренние документы, связанные с установкой ящика для сбора пожертвований: решение/приказ об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований. По итогам вскрытия ящика для сбора пожертвований и подсчета его содержимого необходимо составить акт вскрытия ящика для сбора пожертвований.

При установке ящика для сбора пожертвований необходимо обеспечить доступ к его содержимому только членам счетной комиссии, а также расположить на самом ящике информацию об НКО, которая собирает пожертвования таким способом, цели и сроки сбора пожертвований.

Отметим, что договор о предоставлении места для размещения ящика для сбора пожертвований заключается до принятия соответствующего решения/приказа об установке ящика для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки ящика для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию ящика, а также сроки и порядок установки и вскрытия ящика для сбора пожертвований.

В случае сбора пожертвований в неденежной форме применяется аналогичная схема, как и по сбору пожертвований в денежной форме через ящик для сбора пожертвований.

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде, путем подписания соответствующего договора, до того как доброволец приступит к своим обязанностям. Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переквалифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках одной конкретной акции, то в договоре указывается наименование акции и перечень обязанностей добровольца в рамках указанной акции, например: раздавать брошюры о деятельности НКО, находясь в непосредственной близости от ящика для сбора пожертвований, принимать участие в деятельности комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и т.д.

Пожертвование в виде покупки, например, мебели для детского дома оформляется чаще всего одним из следующих договоров:

- заключается двухсторонний договор между НКО и продавцом/поставщиком, где детский дом указывается в качестве конечного получателя покупаемого товара;
- заключается трехсторонний договор между НКО, продавцом/поставщиком и детским домом, который выступает в качестве конечного получателя покупаемого товара.

В данном кейсе приведен пример двухстороннего договора.

## БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФОНД «ДОБРЫЙ ГОРОД ПЕТЕРБУРГ»

### КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

Часто при сборе средств для третьих лиц (для детского дома, в частности) допускается ошибка при оформлении имущества. Благотворитель оплачивает приобретаемое имущество, а продавец при этом в графе получатель указывает Благотворителя, а не Получателя. В данном случае приложен договор поставки, в котором четко разграничены получатель (Детский дом) и Плательщик (фонд-Благотворитель).

Важно обратить внимание еще на один момент: при сборе неденежных пожертвований (вещей) при их оприходовании необходимо провести рыночную оценку имущества (ПБУ 5/01).

В акте, приложенном к кейсу, стоимость определяет комиссия. Необходимо включить обоснование стоимости и подтвердить рыночную цену данных объектов. Это может быть заключение эксперта-оценщика, информация товаропроизводителей или торгующих организаций (прайс-листы), информация из средств массовой информации или органов статистики.

#### БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ

|   |  |                                    |
|---|--|------------------------------------|
| полное наименование организации<br>Благотворительный фонд<br>«Добрый город Петербург» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>БФ «Добрый город Петербург» |                                    |
| город<br>Санкт-Петербург  | год регистрации<br>2011  |                                    |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |  |                                    |
| адрес<br>191040, г. Санкт-Петербург, Лиговский<br>пр., д. 87, оф. 300                 | телефон<br>8 (812) 718-37-94   |                                    |
| e-mail<br>info@dobrygorod.spb.ru;<br>smirnova@dobrygorod.spb.ru                       | веб-сайт<br>http://dobrygorod.spb.ru/                                |                                    |
| ФИО руководителя<br>Смирнова Анна Владимировна, директор                              |  |                                    |
| телефон руководителя<br>8 (812) 718-37-94;<br>8 (921) 977-36-27                       | e-mail руководителя<br>smirnova@dobrygorod.spb.ru                    | skype руководителя<br>anna.shmatko |

#### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Фонд проводит благотворительные акции, реализует именные и корпоративные социальные программы, грантовые конкурсы, консультирует компании по вопросам корпоративного волонтерства и филантропии.

Фонд учрежден СПб БОО «Центр развития некоммерческих организаций» и работает по технологии фонда местного сообщества, прекрасно зарекомендовавшей себя во всем мире.

**Миссия организации**

Фонд помогает частным и корпоративным филантропам сделать наш город более красивым, чистым и современным, позаботиться о детях и стариках.

**Цели организации**

Главная цель фонда – поддержать развитие благотворительности в Санкт-Петербурге.

**Задачи организации**

1. Сделать сообщество благотворительных организаций максимально понятным для жителей города, профессионально использующим различные каналы сбора частных пожертвований.
2. Подтолкнуть бизнес-компании к более активному участию в решении городских проблем, чтобы они это делали эффективно, экологично и долгосрочно.
3. Показать жителям Санкт-Петербурга разнообразные возможности решения городских социальных проблем простыми, надежными, эффективными, удобными способами и вовлечь их в благотворительность.
4. Привлечь СМИ к освещению социальных инициатив, направленных на благо города.
5. Учитывать стратегию государственных и муниципальных учреждений по решению актуальных городских проблем, чтобы где-то объединять усилия, а где-то искать незанятые ниши и в них реализовывать различные благотворительные проекты и программы.

**Виды деятельности (основные)**

1. Содействие деятельности в сфере профилактики и охраны здоровья граждан, охраны здоровья детей, молодежи, а также продвижение здорового образа жизни, улучшение морально-психологического состояния граждан.
2. Социальная поддержка и защита граждан, включая улучшение материального положения малообеспеченных, социальную реабилитацию безработных, инвалидов и иных лиц, которые в силу своих физических или интеллектуальных особенностей, иных обстоятельств не способны самостоятельно реализовать свои права и законные интересы.
3. Оказание материальной помощи нуждающимся гражданам, включая помощь одеждой и продуктами питания.
4. Организация мероприятий, соответствующих целям фонда, в том числе культурных и просветительских мероприятий по социальной помощи.
5. Осуществление взаимодействия с органами государственной власти Российской Федерации, с органами местного самоуправления, с юридическими и физическими лицами, в том числе с международными и зарубежными организациями для достижения уставных целей фонда.

**Основные услуги и проекты на сегодняшний день**

В настоящее время организацией реализуются следующие программы и проекты:

- **Благотворительный фестиваль «Добрый Питер»** – это городское событие, которое уже 7 лет объединяет усилия социально активных организаций Петербурга для того, чтобы привлечь внимание горожан к решению актуальных проблем, сделать благотворительность в нашем городе легкой, привычной и модной.
- Проект **«Дари Добро»** – это праздничная упаковка на доброе дело с красочными открытками, описывающими тот или иной благотворительный проект: активировав подарок, получатель запускает выбранный благотворительный проект в помощь детям, пожилым людям, бездомным животным – на собственный выбор.
- Проект **«Активное поколение»** по поддержке гражданских инициатив, улучшающих качество жизни людей пожилого возраста.
- Акция **«Подаренный билет»**: цель этой акции – повысить доступность культурной среды (музеев) для пенсионеров и подростков. Любой житель города может подарить билеты в музей тем, кто не может за них заплатить.
- Движение **«Добрые города»** – движение зародилось спонтанно, когда идею петербургского фестиваля *«Добрый Питер»* подхватили другие города России.
- В 2012 году представители «Добрых городов» встретились и осмыслили свою деятельность как движение, выработали общие принципы и создали *сайт* для всех, кто хочет присоединиться к благотворительным акциям в добрых городах или провести подобный фестиваль в своем городе, где его раньше не было.

**Количество клиентов-благополучателей в 2012 году**

14 НКО, поддержанные в рамках проекта «Активное поколение»; 1 НКО, поддержанная в рамках проекта «Дари Добро»; 27 НКО, принимавшие участие в Благотворительном фестивале «Добрый Питер».

**Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров**

Количество сотрудников на постоянной основе: 3.

Количество волонтеров: около 30.

**Бюджет в 2012 году**

1 924 484 рубля.

**Неденежные ресурсы, привлеченные за 2012 год, в денежном эквиваленте**

В рамках благотворительного фестиваля «Добрый Питер», который проводил фонд в 2012 году, некоммерческими и благотворительными организациями для своих благополучателей и на свои расчетные счета было собрано товаров на сумму 1 153 739 рублей.

**Основные результаты работы и достижения организации**

Ежегодно:

- более 11 000 детей и взрослых получают необходимую им помощь в денежном и натуральном виде;
- десятки тысяч петербургских семей становятся благотворителями, помогают ближним и показывают пример своим детям;
- десятки компаний совершенствуют свои благотворительные программы и акции, делая их более полезными, красивыми и современными, вовлекая своих сотрудников.

**Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника**

Благотворительные взносы юридических лиц: 99%

Благотворительные взносы частных лиц: 1%<sup>1</sup>

Поступления от органов власти: 0%

## ОРГАНИЗАЦИЯ ФЕСТИВАЛЯ ПО ТЕХНОЛОГИИ «ДОБРЫЕ ГОРОДА»

# КЕЙС «БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ «ДОБРЫЙ ПИТЕР»

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА  
«ДОБРЫЙ ГОРОД ПЕТЕРБУРГ»<sup>2</sup>

**История**

Благотворительный фестиваль «Добрый Питер» – это городской социально значимый проект, уже 8 лет объединяющий усилия различных организаций и граждан Санкт-Петербурга для того, чтобы привлечь внимание горожан к решению социальных проблем города, сделать благотворительность в Петербурге легкой, привычной и модной. Каждый год в декабре на разных городских площадках проходят креативные акции по сбору пожертвований и привлечению внимания петербуржцев к благотворительности. Фестиваль проходит при поддержке Администрации Санкт-Петербурга. Ежегодно в «Добром Питере» участвует около 30 крупнейших благотворительных организаций Санкт-Петербурга (собирают денежные и товарные пожертвования для своих подопечных), 30-40 компаний (спонсорство, пожертвования, участие в акциях), 15 000-20 000 горожан (жертвуют деньги и продукты). От 6 000 до 11 000 детей, стариков, бездомных ежегодно получают подарки и адресную помощь благодаря фестивалю. С 2006 по 2010 годы фестиваль проводил Центр развития некоммерческих организаций (Центр РНО), с 2011 года фестиваль организует благотворительный фонд «Добрый город Петербург».

Идею фестиваля подхватили другие города – появился «Добрый Нижний», «Добрый Архангельск», «Добрый Краснодар», «Добрая Пенза» и другие, чему мы очень рады. Оформилось движение *«Добрых городов»*.

<sup>1</sup>В рамках благотворительного фестиваля «Добрый Питер», который проводил фонд в 2012 году, некоммерческими и благотворительными организациями для своих благополучателей и на свои расчетные счета было собрано 638 028 рублей (это составило бы 25% от привлекаемых средств, если бы фонд собирал деньги на свой расчетный счет).

<sup>2</sup>Кейс написан Анной Смирновой, директором Благотворительного Фонда «Добрый город Петербург».



Единой универсальной технологии, как проводить фестиваль «Добрый город», не существует. Каждый город ориентируется на свои возможности, потребности целевых групп, цели, которых хочет достичь, и выстраивает собственную концепцию фестиваля. Фестиваль обычно состоит из нескольких элементов: это городское неполитическое событие, включающее благотворительные НКО и, возможно, представителей других секторов, много различных акций (преимущественно по сбору средств), а также как минимум одну пиар-кампанию.

#### Описание акции

Благотворительный фестиваль «Добрый Питер» состоит из акции открытия, самого фестиваля (обычно это акции в ТК «Лента» и собственные акции НКО в рамках фестиваля) и акции закрытия.

На акцию открытия фестиваля мы стараемся привлечь как можно больше СМИ, чтобы о фестивале узнали петербуржцы и стали принимать в нем участие. Акции могут быть очень разнообразными, главное, чтобы они привлекли к себе внимание горожан и вызвали желание делать добрые дела.

Далее обычно 2 недели в начале-середине декабря проходят акции «Банка» и «Купи и отдай» в ТК «Лента».

Акция «Купи и отдай» направлена на сбор товарных пожертвований. НКО-партнеры фестиваля по предварительной договоренности нашего фонда с ТК «Лента» каждый день в течение 2 недель по будням с 17:00 до 21:00 и по выходным с 12:00 до 21:00 стоят



Акция «Купи и отдай»

в ТК «Лента». Место оборудовано столом со скатертью в тон цветовой гаммы фестиваля, ролл-апом с логотипом и названием фестиваля, плакатом размера А1 с символикой фестиваля и призывами делать пожертвования. В этом месте стоят от 3 до 10 волонтеров в футболках с символикой фестиваля, а волонтеры при входе в ТК раздают посетителям листовки формата А6 (на одной стороне информация о фестивале, на другой — об НКО и потребностях в товарах для ее целевой группы). Потом волонтеры принимают пожертвованные товары в корзины магазина, в благодарность дают сувенирную продукцию, при желании благотворителя записывают его контакты для передачи отчета о собранных средствах. Также волонтеры фиксируют в специальных формах ежедневной отчетности необходимую информацию (кто жертвовал, когда, что, сколько и т.п.).

Также проходит акция «Банка», которая направлена на сбор денежных пожертвований. Посетители ТК помимо товаров могут в специально опечатанную трехлитровую банку с символикой фестиваля опустить любую сумму.

ТК «Лента» по радиотрансляции каждый час напоминает посетителям о возможности участия в фестивале «Добрый Питер».

Через 2 недели фестиваль подходит к концу, и на церемонии закрытия подводятся его итоги. Публично открываются банки с собранными деньгами, подсчитывается общая сумма, благодарятся и награждаются волонтеры и доноры.

В качестве более подробного примера мы возьмем один из последних фестивалей — фестиваль 2011 года.

Подготовка фестиваля началась в сентябре 2011 года. В команде было 2 человека: руководитель и менеджер. Сначала мы придумали концепцию фестиваля на этот год и написали ее отдельным документом как проект на основе благотворительной программы



Банка для сбора средств

фонда<sup>3</sup> (все другие проекты мы также прописываем, основываясь на благотворительной программе фонда). Документ состоял из следующих пунктов:

- цель фестиваля (внутренняя — для фонда и членов команды; внешняя — которая затем транслировалась вовне);
- задачи фестиваля;
- целевые группы (благополучатели и благотворители);
- шаги и методы достижения цели;
- ресурсы (необходимые и уже имеющиеся);
- команда проекта (должность, функционал, процент занятости, ставка);
- результаты (финансовые и содержательные);
- риски (внутренние и внешние) и их профилактика.

Дальше мы согласовали данную концепцию-проект с Правлением фонда, которое все утвердило.

После этого мы написали анонс для рассылки, в котором приглашали к участию в фестивале благотворительные и добровольческие организации, разделяющие принципы фестиваля и соответствующие критериям, утвержденные Правлением фонда как Приложение проекта «Добрый Питер» (см. *Принципы фестиваля «Добрый Питер»*). Кроме того, мы просили организации заполнить анкету (см. *Анкета НКО-участника Городского благотворительного фестиваля «Добрый Питер»*).

Параллельно с этим мы провели переговоры с нашим давним партнером ТК «Лента», который поддерживает фестиваль с самого его рождения (см. *Соглашение (с площадками)*). В ТК «Лента» мы проводим акции по сбору товаров для подопечных НКО («Купи и отдай») и сбору денежных средств («Банка») (см. *Приложения к Договору (с НКО)*).

Далее мы пригласили на встречу те организации, которые прислали анкеты и соответствовали критериям. На этой встрече мы познакомились со своими будущими партнерами — НКО — и предложили им придуманную нами концепцию фестиваля. Организации дали обратную связь, в целом утвердили концепцию и отправились готовиться к предстоящему фестивалю.

<sup>3</sup> П. 4.1.1. «Благотворительная помощь физическим и юридическим лицам»:

- подпунктом С «проведение кампаний по сбору пожертвований, привлечение благотворительных пожертвований от благотворителей, аккумулярование и расходование средств в соответствии с условиями настоящей Благотворительной программы»;
- п. 4.1.2. «Обмен опытом и распространение информации»:
- подпунктом G «инициирование и осуществление совместно с другими некоммерческими, коммерческими, государственными, муниципальными организациями кампаний и проектов, направленных на реализацию уставных целей Фонда»;
- подпунктом H «распространение информации о социальных проблемах Санкт-Петербурга»;
- подпунктом J «распространение информации различными законными способами о деятельности Фонда и настоящей Благотворительной программе, а также о деятельности Фонда в рамках реализации Благотворительной программы Фонда»;
- подпунктом K «участие или организация выставок, семинаров, круглых столов, организация благотворительных концертов и других подобных мероприятий, способствующих достижению целей Благотворительной программы».



Акция открытия фестиваля

С НКО-партнерами мы встречались еще несколько раз, чтобы обсудить:

- формат акций в ТК «Лента»;
- конкретные цели проекта или программы, на которые НКО собирает средства;
- плакаты и листовки;
- сувенирную продукцию;
- формат собственных акций;
- обучение волонтеров;
- предоставление ежедневной и итоговой отчетности по фестивалю;
- освещение и продвижение фестиваля.

Отношения с НКО-партнерами мы закрепляем договором, для того чтобы и они, и мы четко понимали, что надо будет сделать и кто за что отвечает (см. *Договор (с НКО)*). В случае проверок организации могут предъявить данный договор и тем самым обосновать законность своего нахождения в ТК и сбора средств. В этом году только один раз у одной организации кто-то из требовательных посетителей «Ленты» попросил объяснить, на каком основании они тут находятся, кто такие и что делают. Договор оказался как нельзя кстати! Кроме договора мы обычно для таких случаев и возможных проверок со стороны налоговых органов просим иметь с собой следующие документы:

- договор между НКО-партнером и фондом;
- копию договора между фондом и ТК «Лента»;
- письмо от ТК «Лента» о том, что они в курсе проведения фестиваля «Добрый Питер» и поддерживают его;
- приказ о назначении комиссии на наличие банки для сбора денежных пожертвований в акции «Банка»;

- договоры со всеми волонтерами, которые работают на акции (см. *Приложения к Договору (с НКО)*).
- документы, описывающие деятельность данной организации — годовые отчеты, листовки, буклеты, фотографии и т.п., что может наглядно проиллюстрировать тот факт, что организация действительно существует и работает.

После того как все подготовительные этапы завершены, наступает декабрь, и начинаются 2 недели кропотливой ежедневной работы на фестивале.

Начинаются они с акции открытия фестиваля. В 2011 году мы делали открытие 5 декабря на одной из центральных пешеходных улиц города (Малой Конюшенной), предварительно согласовав эту акцию с администрацией города (вы можете узнать у себя в регионе, куда надо обратиться, чтобы согласовать уличную акцию, если решите ее проводить). У нас была ледяная фигура в виде сердца, которая символизировала недоверие горожан к благотворительности. И надо было растопить этот лед, прикасаясь к нему своими ладошками. На открытии у нас были председатели 2 комитетов: по социальной и молодежной политике (их мы заранее приглашали путем официальных писем); а также народный артист России Сергей Мигицко (приглашение которому мы просто прислали в театр — и он пришел).

Дальше последовали 2 недели работы в «Ленте».

В это время наш фонд проводил сбор средств на собственный проект. Обычно мы являемся просто организаторами процесса: собираем НКО, договариваемся с площадками, ищем партнеров и информационных партнеров. В 2011 году мы решили собрать средства на собственный проект. Чтобы не конкурировать с НКО и не стоять в «Ленте», мы решили собирать средства через сайт фестиваля <http://www.dobrypiter.ru> на проект «Дари Добро». Чтобы юридически сделать все грамотно, мы решили обратиться к коммерческой организации — платежной системе. Мы выбрали для этого PLATRON (хотя есть и другие, например, «Деньги Онлайн» и т.п.). Мы заключили трехсторонний договор с данной платежной системой (чтобы у благотворителя была возможность делать пожертвования разными удобными для него способами через сайт) (см. *Договор (с платежной системой)*) и еще один договор с «ТрансКредитБанком» (чтобы благотворитель мог делать пожертвования с помощью кредитной карты) (см. *Договор (с банком)*).

Достаточно большое время у нас заняли переговоры с данной платежной системой, так как типовой для них договор не был адаптирован под специфику НКО.

Мы попытались такие изменения внести в договоры, чтобы при перечислении денег сохранялось целевое назначение платежа, то есть чтобы при зачислении денег на расчетный счет организация имела право классифицировать их как пожертвование (в понимании Налогового кодекса). В результате был составлен протокол разногласий, (см. *Протокол разногласий*) и дальше оставалось установить систему к себе на сайт (в этом помогли наши IT-специалисты) и следить за поступлениями пожертвований.

Через сайт мы собрали не очень много, порядка 11 000 рублей. Но это был наш первый опыт. Надеемся, что дальше удастся лучше пиарить и продвигать сайт, чтобы больше людей узнавало о возможности сделать пожертвование, не вставая с дивана. Работа с платежными системами оказалась сложна и недостаточно продуктивна. Обещанные отчеты поздно присылались и были не по той форме, о которой мы договаривались. Но мы поняли, что собирать через Интернет деньги можно, а с платежными системами надо работать дальше, развивать сотрудничество.

В конце фестиваля мы провели акцию закрытия. В зале нашего партнера «Каро Фильм» мы поставили столики, за которыми все НКО-партнеры торжественно и в присутствии приглашенных гостей вскрывали свои банки с собранными деньгами (мы не разрешаем организациям вскрывать банки во время фестиваля, только на его закрытии), прямо на глазах у людей пересчитывали деньги, сообщали результаты нам, а мы их всем объявляли. В тот же день бухгалтеры организаций бежали с собранными деньгами в банк и клали их на свой расчетный счет. Важно именно в тот же день положить деньги на счет, поэтому закрытие мы делали пораньше, чтобы все успели это сделать. Кроме того, на закрытии мы вручали грамоты всем волонтерам, которые принимали участие в фестивале, благодарили всех своих партнеров и доноров. Мы всегда стараемся позвать кого-то из известных людей, например в 2011 году это был Олег Гаркуша из группы «Аукцион» и представители органов власти (заместитель председателя комитета по социальной политике).

Потом организации раздавали собранные товарные пожертвования своим подопечным, получая от них письма, подтверждающие факт получения товара. Все необходимые покупки НКО-партнеры совершали со своего расчетного счета по безналичному расчету с тех средств, которые они положили на него после вскрытия банок.

Далее НКО-партнеры предоставляли нам фотографии, содержательные и финансовые отчеты, подкрепленные копиями первичных документов, подтверждающих целевое использование полученных в ходе фестиваля средств. Мы эти отчеты проверяли, сводили и уже делали сводный отчет о фестивале с финансовыми показателями, фотографиями, реальными историями и т.п., который публиковали на сайте фестиваля и распространяли всем своим партнерам и донорам.



Закрытие фестиваля — подсчет денег



## Фандрайзинг

Мы просим НКО-партнеров вести ежедневную статистику: кто, сколько и когда жертвовал. Для этого у НКО есть специальные бланки, в которых они в специальных графах фиксируют необходимую информацию. Каждый день (вечером или ночью) НКО-партнеры звонили менеджеру фестиваля и сообщали свои данные. Менеджер все сводил, и получались примерно *такие сводки*.

В 2011 году чаще других жертвовали женщины от 25 до 40 лет. В среднем они единовременно жертвовали 50-100 рублей. Максимальная сумма единовременного пожертвования была 5000 рублей. Поскольку фестиваль мы проводим не первый год, то можем сказать, что практически такая же статистика была характерна для всех предыдущих лет.

Самым сложным является привлечение средств на административные расходы. В 2011 году на административные расходы фонд получил средства от организации-партнера своего учредителя. В первые годы фестиваля мы писали заявки на гранты Комитета по молодежной политике, за счет средств которого покрывали административный бюджет.

Сколько удалось собрать, сколько затрат в денежном выражении было сделано.

В механике нашего фестиваля заложено следующее: все НКО-партнеры, с которыми работает фонд в рамках фестиваля и с которыми у него заключены договоры, собирают средства для своих благополучателей на свои расчетные счета.

Фестиваль в разные годы собирает различные суммы. В 2011 году в виде товарных и денежных пожертвований было собрано порядка 1 500 000 рублей. При этом затраты на организацию и проведение фестиваля (административные расходы) составили около 500 000 рублей. Бывали годы, когда фестиваль собирал 200 000, 300 000, 500 000 рублей в виде товарных и денежных пожертвований.

В 2011 году мы сознательно поставили себе финансовую цель собрать 1 500 000 рублей. За счет повышения технологичности акций «Банка» и «Купи и отдай» мы не тратили силы ни на что лишнее, просто научили НКО качественно собирать средства в ТК «Лента», и они их собирали. В итоге финансовая цель была достигнута.

## Результаты

В 2011 году у фестиваля были следующие результаты:

- **13 237 человек** сделали товарные и денежные пожертвование (на 2637 человек больше, чем в 2010 году);
- **757 357 рублей** было собрано в виде товаров (на 287 169 рублей меньше, чем в 2010 году);
- **827 676,24 рублей** было собрано в виде денег (на 597 456,60 рублей больше, чем в 2010 году);
- общая сумма пожертвований стала рекордной – больше **1 500 000 рублей**;
- более **2500 петербуржцев**, оказавшихся в беде (пожилые люди, бездомные, дети, кризисные семьи, брошенные животные) получили реальную адресную помощь в рамках Фестиваля;

- **41 собака и 57 кошек** из приюта для бездомных животных были **обеспечены кормом** в течение **1 месяца, 10 собак** получили **новые ошейники**, нуждающиеся **питомцы** также получили необходимую **медицинскую помощь** благодаря собранным медикаментам;
- **46 нуждающихся детей и 152 кризисные (малоимущие) семьи**, в некоторых из которых находятся дети с ограниченными возможностями (в том числе из Ленинградской области), **1 месяц** питались здоровой пищей благодаря собранным продуктовым наборам;
- **89 неблагополучных детей** (в том числе из детской больницы №3; детской квартиры «Агата», Павловского детского дома) **2 недели спокойно и беззаботно спали** благодаря собранным подушкам;
- **160 нуждающимся детям** (в том числе из детской квартиры «Агата», Павловского детского дома) было **тепло и уютно** благодаря собранным носочкам, перчаткам, варежкам, шарфикам, шапочкам, колготочкам;
- **467 детей и взрослых** (в том числе из психоневрологического диспансера №9 Невского района; городской психиатрической больницы им. Святого Николая Чудотворца; социального приюта «Надежда»; детской больницы №3; 4 отделения психоневрологического интерната №103 Ленинградской области; студии живописи для пожилых; приюта «Транзит»; Психоневрологического интерната №10) смогли **развиваться на занятиях творчеством и арт-терапией** благодаря собранным рисовальным и художественным принадлежностям, игрушкам;
- **193 ребенка и подростка** (в том числе из диспансерного отделения №4; центра восстановительного лечения «Детская психиатрия» им. С.С. Мнухина; Санкт-Петербургской психиатрической больницы здравоохранения и социального развития РФ; Павловского детского дома) были **3 месяца чистыми и здоровыми** благодаря собранным гигиеническим средствам: зубной пасты, мыла, детского шампуня и геля для душа;
- **1242 ребенка** (в том числе из Молодцовского и Никольского детских домов; социально-реабилитационного центра для несовершеннолетних города Всеволожска; специальной коррекционной школы-интерната Приозерска; детского дома №25; находящиеся в детских домах, домах ребенка, школах-интернатах и приютах Ленинградской области) получили замечательные **подарки к Новому году**;
- **1 месяц 30 подопечных** «Дома Надежды на Горе» сконцентрировали все свои силы на **реабилитации и восстановлении** благодаря тому, что были обеспечены разнообразным трехразовым питанием.

НКО-партнеры остались очень довольны полученными результатами. НКО-партнеры в этот год собрали от 3000 до 300 000 рублей. Благодаря фестивалю многие организации нашли себе волонтеров, как на конкретные акции, так и постоянных. В «Лентах» жители города стали лучше узнавать фестиваль, ждать его, готовиться к нему. Они уже не так критично настроены. Конечно, встречаются те, кто обвиняет НКО в мошенничестве, но все же больше стало людей, которые искренне благодарят НКО за их добрые дела.

В фестивале ежегодно принимают участие:

- около 30 крупнейших благотворительных организаций Петербурга;
- около 20 бизнес-компаний;
- около 15 000 горожан.

Всего за время проведения фестиваля:

- более 6 млн рублей собранных средств;
- более 15 000 детей, стариков, бездомных получили подарки и адресную помощь.

### Подготовка

В 2011 году в фонде готовили фестиваль 2 человека, в НКО-партнерах – от 1 до 3 человек с сентября по декабрь.

Обычно в зависимости от масштабов фестиваля над ним работает минимум 1 человек, максимум 3-4 в течение минимум 3 месяцев, максимум (и идеально) 6-8 месяцев.

В 2011 году фонд привлек 2 волонтеров, а все НКО-партнеры – около 250 волонтеров. Обычно на фестиваль привлекается порядка 300 волонтеров. Но делают это и, соответственно, заключают с ними договоры сами НКО. Наш фонд как организатор если и привлекает волонтеров, то, как правило, это либо студенты, которые в это время проходят практику в организации, либо волонтеры от НКО-партнеров.



Волонтеры фестиваля

### В 2011 году партнерами фестиваля стали следующие НКО:

- Благотворительный фонд «АдВита»
- Региональная общественная организация «Центр взаимной интеграции «Аккорд»
- Санкт-Петербургская региональная общественная организация «Волонтерская служба»
- Благотворительный фонд помощи детям-сиротам «Время помогать»
- Санкт-Петербургский благотворительный общественный фонд медико-социальных программ «Гуманитарное действие»
- Санкт-Петербургская общественная организация инвалидов «Даун Центр»
- Некоммерческое партнерство Центр социальной помощи «Доверие»
- Частное социально-реабилитационное учреждение «Детский приют «Жизнь»
- Национальная Ассоциация организаций помощи животным «Мы вместе»
- Межрегиональная общественная организация социальной помощи детям «Наши дети»
- Межрегиональная общественная благотворительная организация «Центр нобелевского наследия»
- Санкт-Петербургская ассоциация общественных объединений родителей детей-инвалидов «ГАООРДИ»
- Автономная некоммерческая благотворительная организация «Оздоровительный конный центр «Солнечный остров»
- Региональное общественное движение «Петербургские родители»
- Санкт-Петербургская благотворительная общественная организация «Пристань»
- Санкт-Петербургская региональная общественная организация по поиску пропавших, защите и спасению людей в условиях чрезвычайных ситуаций «Питер-Поиск»
- Фонд культурных программ СВАШ
- Некоммерческая организация Благотворительный фонд помощи нуждающимся детям Санкт-Петербурга «Солнце»
- Общественная организация «Спасение»
- Благотворительный фонд помощи душевнобольным
- Санкт-Петербургская общественная организация помощи и содействия людям с заболеванием несовершенный остеогенез «Хрустальные люди»
- Санкт-Петербургская региональная общественная организация по работе с детьми и молодежью «Центр «Инновации»
- Межрегиональная общественная организация добровольческих, культурных и обменных программ «Чемодан добрых дел»
- Межрегиональная детская общественная организация Санкт-Петербурга и Ленинградской области «Ю-ПИТЕР»
- Благотворительный фонд «Яркая жизнь»



**Донорами фестиваля стали следующие организации:**

- компания «Лента», компания «Адамант», компания «Иванко» и зоомагазины «Лемурр», магазины «PRISMA» (предоставили площадки)
- сеть кинотеатров «Каро Фильм» в Санкт-Петербурге (предоставили команду корпоративных волонтеров)
- тренинговая компания Equator, коммуникационное агентство Shaker (обучили волонтеров)
- Комитет по молодежной политике и взаимодействию с общественными объединениями Администрации Санкт-Петербурга, Комитет по социальной политике Администрации Санкт-Петербурга (обеспечили информационную и организационную поддержку)
- компания «Русский лед», компания «Фабрика звука» (помогали на акции открытия фестиваля)
- коммуникационное агентство ZERO, коммуникационное агентство MediaLink (распространяли информацию о фестивале)

**Расходы**

Основные статьи расходов на проведение фестиваля следующие:

В 2011 году расходы нашего фонда на проведение фестиваля составили порядка 500 000 рублей.

Расходы на фестиваль обычно состоят из:

1. Прямых расходов на проведение мероприятий фестиваля:
  - Полиграфия (листовки, плакаты, флаеры, маршрутные книжки, открытки, карты)
  - Презентационные материалы (футболки, зонты, фигура «Доброго Питера», видео- и аудиоролики, сайт)
  - Сувенирная продукция (шарики, значки, магниты)
  - Реквизит на акции (банки, крышки, стойки, палатки, дождевики)
  - Канцелярские расходы (бумага, грамоты, клей, маркеры, скотч)
  - Социальная реклама (в транспорте: метро, автобусы; на улицах: стойки, тумбы, экраны)
2. Административных расходов, связанных с проведением фестиваля:
  - Аренда офиса
  - Телефон
  - Интернет
  - Бухгалтерско-юридические системы
  - Расходы на персонал с налогами: руководитель, менеджеры, бухгалтер, пиар-менеджер и др.

Фонд берет на себя следующие финансовые и содержательные обязательства:

- осуществляет общую координацию фестиваля;
- осуществляет общую пиар-поддержку и продвижение фестиваля, освещает отдельные акции НКО под единым брендом «Добрый город»;

- занимается фандрайзингом на потребности фестиваля (полиграфия, сувенирная продукция, предоставление pro-bono услуг для НКО);
- договаривается с ТК о проведении акций «Банка» и «Купи и отдай»;
- обеспечивает всю необходимую инфраструктуру для сбора средств в ТК (стол, баннер, футболки, шарики, плакаты, макет листовки (не всегда));
- проводит обучение волонтеров (своими силами или с помощью привлеченных специалистов).

НКО-партнеры берут на себя следующие финансовые и содержательные обязательства:

- дорабатывают свою внутреннюю цель участия в фестивале (содержательную и финансовую);
- продумывают проекты, на которые планируют сбор средств;
- осуществляют освещение сбора средств на свои проекты и пиар-поддержку всего фестиваля через собственные информационные ресурсы;
- ищут и по возможности обучают волонтеров, знакомят их со своей деятельностью (экскурсии, участие в мероприятиях и т.п.);
- предоставляют информацию о себе (описание организации, контакты, на что собираются средства) для ее дальнейшего размещения на сайте фестиваля и в листовках;
- печатают листовки, которые раздают покупателям ТК;
- обеспечивают наличие сувенирной продукции, изготовленной целевой аудиторией, для ее раздачи в качестве благодарности за пожертвование;
- обеспечивают наличие трехлитровой банки для сбора пожертвований и самостоятельно осуществляют сбор на свои проекты;
- осуществляют ежедневный вывоз товаров и банки из ТК;
- предоставляют ежедневную и итоговую содержательную отчетность и финансовый отчет о расходовании пожертвований на заявленные проекты.

**Страхи и риски**

При подготовке фестиваля важно учитывать риски, которые могут возникнуть в работе с НКО, бизнесом, властью, СМИ и жителями города. Например, у нас на фестивале в 2011 году у одной из организаций были очень вялые волонтеры, из-за этого их сборы были очень низкими. Также мы довольно поздно начали вести переговоры с одной из бизнес-компаний, при том, что очень рассчитывали на нее, в итоге она отказалась из-за сжатых сроков, а нам в срочном порядке пришлось искать ей замену. Еще один из макетов социальной рекламы комитет по печати не одобрил — пришлось корректировать тактику информирования жителей о фестивале.

Есть и другие риски, с которыми мы не сталкивались в 2011 году, но они довольно типичные и могут случиться: недостаточно волонтеров для обеспечения акции; нетехнологичная организация акций со стороны НКО; бизнес-компания не захотят поддержать фестиваль или какие-то его акции из-за конкуренции с другими компаниями, которые уже оказывают помощь фестивалю; жители не придут на мероприятия или их будет мало; СМИ

не захотят много и достоверно писать о мероприятиях фестиваля, а будет публиковать лишь «чернуху».

Все эти возможные риски важно учесть и предупредить, чтобы все задуманные мероприятия состоялись.

#### **Ключевой аспект, важный для успеха – проработка деталей и учет интересов всех участников фестиваля**

Чтобы фестиваль прошел успешно, важно учитывать интересы всех, кто задействован в его проведении, все те результаты, которые они получают благодаря участию в фестивале.

Не стоит жалеть времени на предварительную подготовку и проработку всех деталей на бумаге, лучше потратить это время заранее, чем потом судорожно пытаться что-то решить или изменить на ходу.

При этом очень важно быть гибкими и открытыми к возможным изменениям. Фестиваль – это очень живой и подвижный организм, к которому стоит прислушиваться и откликаться на сиюминутные сигналы.

Как бы магически это ни прозвучало, но стоит верить в успех, в ту цель, которую вы перед собой поставили, очень ее желать, стремиться к ней изо всех сил. Мысли материальны: стоит настроить правильные каналы, и вселенная начнет вам помогать.

Выстраивайте отношения со всеми участниками не на одну акцию, а на длительную перспективу – это вызывает больше доверия и желания начать партнерство.

#### **Советы и рекомендации**

Как лучше провести подобный фестиваль

- Обязательно проконсультируйтесь с юристом и бухгалтером по всем вопросам – это ваша прозрачность и безопасность перед донорами, партнерами, жителями, а также залог продолжения проведения фестивалей в будущем.
- Вкладывайтесь в продвижение фестиваля и его мероприятий – без него все ваши усилия будут малозаметны в городе даже при реально масштабной деятельности.
- Определите для себя, чем вы занимаетесь – FR или PR (фандрейзингом или пиаром). Если FR, то на 1 вложенный рубль идеально, чтобы вы получили 3; а если PR – то можно выйти в ноль по затратам (желательно не уйти в минус), и тогда уже ставить цель и ее достигать.
- Очень вдумчиво выстраивайте отношения с партнерами. Понимайте, зачем это вашей НКО и фестивалю в целом, что вы дадите партнеру – иногда партнерство может быть невыгодным и только отвлекать ресурсы вместо того, чтобы их преумножать.
- Четко понимайте цель своего участия в фестивале и помогайте НКО-партнерам ее формулировать, от этого зависит успешность всех действий. Мы проанализировали и увидели, что те организации, которые не поленились и записали реальные финансовые показатели, которых хотят достичь – добились их, а некоторые даже перевыполнили. Те же, кто поленился, не смог, не захотел определить для себя эти показатели – собрали не очень много.

- Обязательно благодарите всех доноров – вручайте сувенирную продукцию, предлагайте подписаться на новостную рассылку фестиваля и т.п. Так вы не только сделаете приятно своим донорам, но и совершите первый шаг от разового сбора средств у своих доноров к регулярному.
- Обязательно отчитывайтесь содержательно и финансово (во время и после фестиваля) о том, что удалось сделать, на что пошли собранные средства – это повысит к вам доверие, и доноры и партнеры придут к вам на следующий год на фестиваль, а до фестиваля и на другие мероприятия, потому что будут знать вас как порядочную организацию.

## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Что касается проведения подобного фестиваля, то требуются следующие документы\*:

- ✔ *Принципы фестиваля «Добрый Питер»;*
- ✔ *Анкета НКО-участника Городского благотворительного фестиваля «Добрый Питер»;*
- ✔ *Соглашение (с площадками) с приложениями;*
- ✔ *Договор (с НКО) с приложениями;*
- ✔ *Договор (с платежной системой) с приложениями;*
- ✔ *Договор (с банком) с приложениями;*
- ✔ *Протокол разногласий.*

*\*Документы находятся на прилагаемом диске*

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

В случае необходимости устанавливать банки для сбора пожертвований не на собственной или арендуемой территории (в помещении, на улице и т.д.) НКО необходимо иметь документ, предоставляющий право на использование территории, принадлежащей третьим лицам (в том числе городу). В силу закона договорные отношения, возникающие между юридическими лицами, должны иметь письменную форму.

Таким образом, на практике чаще всего используют три варианта оформления отношений по размещению банки для сбора пожертвований:

- письмо от НКО с просьбой безвозмездно предоставить место для установки банки для сбора пожертвований и положительный ответ организации, которая предоставляет такое место;
- договор о совместной деятельности НКО и организации, предоставляющей такое место;
- договор пожертвования, где в качестве пожертвования выступает право пользования на безвозмездной основе и на определенных условиях территорией для размещения банки для сбора пожертвований.

Договор с организацией об установке банки для сбора пожертвований может включать также и иные пункты, связанные с взаимодействием организации с НКО по вопросу сбора пожертвований.

В настоящем кейсе используется договор о сотрудничестве НКО, реализующей проект, и договор между НКО и НКО, осуществляющей непосредственный сбор средств в банку.

Также в НКО должны присутствовать внутренние документы, связанные с установкой банки для сбора пожертвований: решение/приказ об установке банки для сбора пожертвований, в котором отражена цель и место установки банки для сбора пожертвований, комиссия по вскрытию банки, а также сроки и порядок установки и вскрытия банки для сбора пожертвований. По итогам вскрытия банки для сбора пожертвований и подсчета ее содержимого необходимо составить акт вскрытия банки для сбора пожертвований.

При установке банки для сбора пожертвований необходимо обеспечить доступ к ее содержимому только членам счетной комиссии, а также расположить на самой банке информацию об НКО, которая собирает пожертвования таким способом, цели и сроки сбора пожертвований.

В случае сбора пожертвований в денежной форме применяется аналогичная схема, как и по сбору пожертвований в денежной форме через банку.

Отношения с добровольцами оформляются в письменном виде путем подписания соответствующего договора, до того как доброволец приступит к своим обязанностям. Основной ошибкой при оформлении такого рода договоров является включение положений из трудового договора (режим труда, время отдыха и т.д.), что предоставляет государству весьма реальную возможность переквалифицировать отношения НКО с добровольцем в трудовые. Если доброволец привлекается только в рамках одной конкретной акции, то в договоре указывается наименование акции и перечень обязанностей добровольца в рамках указанной акции, например: раздавать брошюры о деятельности НКО, находясь в непосредственной близости от банки для сбора пожертвований, принимать участие в деятельности комиссии по вскрытию банки для сбора пожертвований и т.д.

В настоящее время в России сбор пожертвований в электронном виде распространен не очень широко, поэтому для законного использования данного инструмента фандрайзинга необходимо вступать в переговоры с организациями, предоставляющими услуги электронных кошельков, для приведения договорных отношений в соответствие со спецификой деятельности некоммерческих организаций.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

С точки зрения рисков по налогообложению – очень продуманный проект.

Обращаю внимание на основные плюсы:

- Поступление целевых средств – адаптация договора с платежной системой (банком, агентом) под нужды НКО.
- Оформленная благотворительная программа защищает от налогообложения взносы на ее осуществление.
- Так как организация благотворительная, риски НДС по безвозмездной передаче и риски по НДС при вручении призов, подарков и прочих «благ» участникам отсутствуют.
- В кейсе четко прописано, что деятельность по проведению данной акции предусмотрена уставом.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «ГАРАНТ»

| БАЗОВАЯ ИНФОРМАЦИЯ  |   |  |
|---|---|--|
| полное наименование организации<br>Региональная благотворительная<br>общественная организация<br>«Архангельский Центр социальных<br>технологий «Гарант» | сокращенное (устойчивое) наименование<br>Центр «Гарант» |  |
| город<br>Архангельск  | год регистрации<br>1998                                 |  |
| КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ   |   |  |
| адрес<br>163000, г. Архангельск, ул. Попова<br>18, офис 7 (1 подъезд, 4 этаж)   | телефон<br>8 (8182) 20-65-10                            |  |
| e-mail<br>garant@ngo-garant.ru  | веб-сайт<br>http://www.ngogarant.ru                     |  |
| ФИО руководителя<br>Михайлова Марина Евгеньевна,<br>директор  | телефон руководителя<br>8 (8182) 20-65-10               | e-mail руководителя<br>mihailova@ngo-garant.ru |

### ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Региональная благотворительная общественная организация «Архангельский Центр социальных технологий «Гарант» была создана осенью 1996 года и официально зарегистрирована в марте 1998 года как организация, содействующая развитию гражданского общества на территории Архангельской области.

Сегодня Центр «Гарант» это:

- ресурсный и тренинговый центр для НКО, инициативных граждан, социальных организаций и служб, специалистов социальных департаментов;
- аналитический и информационный центр, концентрирующий информацию о развитии гражданского общества, новых социальных технологиях, международном и российском опыте решения социальных проблем;
- центр развития добровольчества и общественных инициатив;
- фонд, реализующий благотворительные программы и грантовые конкурсы.

#### Миссия организации

Содействие развитию социальной стабильности в регионе через координацию усилий различных организаций, внедрение инновационных подходов в решение проблем общества, создание благоприятных условий для развития некоммерческих организаций и общественных инициатив.

#### Цели и задачи организации

- создание благоприятных условий для эффективного развития некоммерческих организаций Архангельской области;
- становление системной благотворительности и механизмов привлечения местных ресурсов для эффективного развития социальной сферы территории;
- развитие гражданской активности населения и содействие проведению реформирования управления на государственном и муниципальном уровне в части развития механизмов общественного участия в принятии социально значимых решений;
- разработка, адаптация и внедрение механизмов социального партнерства и инновационных подходов к решению актуальных проблем социальной сферы.

#### Основные услуги и проекты на сегодняшний день

- **Проект «Северо-западная межрегиональная ресурсная сеть для социально ориентированных некоммерческих организаций (СО НКО)»**  
Цель – развитие системы информационной, консультационной и методической поддержки деятельности СО НКО через укрепление региональных организаций, выполняющих функции ресурсных центров, и создание межрегиональной сети ресурсных центров (РЦ) для социально ориентированных НКО (СО НКО) в Северо-Западном Федеральном округе (СЗ ФО).
- **Программа «Возможности молодежи не ограничены»**  
Межрегиональная Программа, которая направлена на развитие и поддержку гражданской активности молодежи, проживающей в сельской местности, развитие молодежного предпринимательства и включение молодежи в решение социальных проблем на местном уровне.

- **Благотворительная программа помощи детям, имеющим тяжелые заболевания: «От Сердца к Сердцу»**

Целью программы является снижение показателей детской смертности и инвалидизации от тяжелых заболеваний, излечимых на современном уровне развития медицины. В рамках программы производится сбор частных пожертвований и финансирование лечения и реабилитации детей в возрасте от 0 до 17 лет, имеющих тяжелые заболевания.

- **Программа «Благотворительный марафон «Добрый Архангельск»**

Цель проекта – развитие частной благотворительности в Архангельской области. В рамках программы реализуются различные благотворительные акции и программы, направленные на сбор частных пожертвований для некоммерческих организаций, работающих для различных социально незащищенных целевых групп в Архангельской области.

#### Количество клиентов-благополучателей в 2012 году

Более 700 некоммерческих организаций и инициативных групп граждан.

#### Количество постоянных сотрудников, количество волонтеров

Штатных сотрудников – 9 человек, волонтеров – 50.

#### Бюджет в 2012 году

22 026 925 рублей.

#### Основные результаты работы и достижения организации

Мы гордимся доверием наших партнеров и профессионализмом наших сотрудников. Благодаря работе Центра «Гарант» некоммерческие организации в Архангельской области имеют возможность получить информационную, образовательную и финансовую поддержку. С 2001 года Центр регулярно проводит грантовые конкурсы для НКО, объединяя средства бизнеса и бюджетов разного уровня.

Центр «Гарант» является инициатором создания благотворительного совета в Архангельске, объединяющего бизнес-компаний, системно занимающиеся благотворительностью.

За 11 лет работы из местных источников привлечено более 70 млн рублей, которые на конкурсной основе выделены некоммерческим организациям на реализацию социальных проектов.

#### Процентное соотношение привлекаемых средств в зависимости от их источника

|   |      |
|---|------|
| Благотворительные взносы юридических лиц: | 61 % |
| Благотворительные взносы частных лиц:     | 8 %  |
| Поступления от органов власти:            | 31%  |



**Основные принципы построения фандрайзинга в организации**

Фандрайзинговые коммуникации являются одной из основных сфер деятельности Центра «Гарант». Фандрайзинговые подходы, которые рассматриваются как несоответствующие, могут повлечь для Центра такие риски, как отчуждение членов, доноров, поддерживающих организаций и частных лиц, получателей услуг, поэтому Центр в своей деятельности придерживается следующих принципов:

- Соблюдать этический кодекс некоммерческих организаций «НКО координаты», (Центр «Гарант» придерживается положений этого кодекса с 15 февраля 2008 года).
- Не принимать пожертвований от табачных компаний, террористических организаций и политических партий.
- Соблюдать требования законодательства при проведении фандрайзинговых кампаний.
- Обеспечивать максимальную прозрачность и подотчетность перед донорами, использовать различные формы информирования доноров о результатах расходования средств.

# ТЕХНОЛОГИЯ КОНКУРСА ГРАНТОВ НА КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ КЕЙС «КОНКУРС СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ НКО НА ОБЪЕДИНЕННЫЕ СРЕДСТВА БЮДЖЕТА И БИЗНЕСА» РЕГИОНАЛЬНОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР СОЦИАЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ «ГАРАНТ»»<sup>1</sup>

**История**

Цель данной фандрайзинговой программы – объединение средств из различных источников (государственного/муниципального бюджета и бизнеса) для финансирования проектов некоммерческих организаций и распределение этих средств на основе открытого конкурса для поддержки лучших социальных проектов.

С 2001 года Архангельский Центр социальных технологий «Гарант» проводит конкурсы социальных проектов для некоммерческих организаций Архангельской области. Для проведения этих конкурсов первоначально привлекались средства бизнес-компаний Архангельска и области, которые хотели системно заниматься благотворительностью. В 2003 году впервые в Архангельске была предпринята попытка объединить для проведения конкурса социальных проектов средства бизнеса, выделяемые на благотворительность, и средства бюджета, имеющиеся в рамках целевой программы «Молодежь Поморья». В программе «Молодежь Поморья» было предусмотрено 250 000 рублей для поддержки молодежных проектов, направленных на организацию свободного времени детей и молодежи. Центром «Гарант» была привлечена аналогичная сумма из средств ООО «Компания «Полярное Сия-

<sup>1</sup>Кейс составлен Михайловой Мариной Евгеньевной, директором Архангельского Центра социальных технологий «Гарант».

ние», и за счет объединенных средств был сформирован грантовый пул конкурса «Свободное время», в котором могли принять участия некоммерческие организации Архангельской области. Опыт проведения конкурса на консолидированный бюджет был признан успешным, и такой формат работы стал традиционным для Архангельской области.

#### Описание акции

Конкурс социальных проектов для некоммерческих организаций проводится по одному или нескольким приоритетным направлениям.

До начала проведения конкурса проводится работа по формированию грантового пула, то есть осуществляется сбор средств (фандрайзинг) для проведения конкурса. При проведении конкурсов на консолидированный бюджет важно определить возможные источники формирования грантового пула. В Архангельской области постоянно действуют целевые программы «Молодежь Поморья» и «Молодежь Архангельска». В каждой из этих программ предусмотрены средства для финансирования молодежных проектов, направленных на организацию занятости подростков и молодежи, а также на патриотическое воспитание. В программах предусмотрено, что эти средства могут выделяться некоммерческим организациям на основе конкурса проектов. Для организации и проведения этих конкурсов в качестве администратора привлекается Архангельский Центр социальных технологий «Гарант». Обязательным условием такого сотрудничества является обязанность Центра «Гарант» привлечь в грантовый пул конкурса аналогичную сумму из внебюджетных источников (см. *Договор о сотрудничестве (с мэрией)*).

С целью обеспечения софинансирования Центр «Гарант» организует системную работу с бизнес-компаниями Архангельска для привлечения их к участию в формировании грантового пула данных конкурсов. Возможность участвовать в поддержке конкурсной программы, на 50% финансирующейся из бюджета, является для бизнеса серьезным стимулом для участия. Поскольку средства для формирования грантового пула предоставляются из различных источников, очень важно согласовать и утвердить у всех доноров основные условия проведения конкурса и расходования средств.

В первую очередь необходимо оговорить приоритетные направления конкурса и критерии выбора победителей. Очень важно, чтобы видение этих вопросов у доноров было сходным. Также необходимо оговорить объем финансирования одного проекта, статьи разрешенных и неразрешенных расходов, сроки реализации проектов. Кроме того, необходимо до начала проведения конкурса оговорить обязанности Центра «Гарант» по проведению конкурса, и в какой форме представители доноров будут участвовать в оценке проектов, представленных на конкурс. Очень важно предусмотреть возможность для доноров принимать участие в выборе проектов победителей, но здесь необходимо помнить, что ни у одного из доноров не должно быть преимущественного права на выбор проектов-победителей. Как правило, в договорах с донорами оговаривается, что они имеют право направить в экспертный совет конкурса своего представителя и таким образом принимать участие в оценке заявок и выборе победителя. Наряду с представителями доноров в экспертный совет обязательно входят независимые эксперты. Как уже отмечалось выше, эти обязанности и условия оговариваются в договорах с благотворителями, которые должны быть подписаны до момента объявления конкурса (см. *Договор о передаче средств на осуществление благотворительной деятельности (пожертвовании)*).



*Круглый стол с представителями мэрии г. Архангельска, бизнес-компаний и социальных учреждений по определению приоритетных направлений конкурса*

Кроме того, до момента объявления конкурса средства для формирования грантового пула из внебюджетных источников должны поступить на счет Центра «Гарант». Бюджетные средства, как правило, на расчетный счет Центра «Гарант» не поступают, и в дальнейшем победители конкурса финансируются напрямую из соответствующего бюджета.

После формирования грантового пула и согласования с донорами (распорядителем бюджетных средств и представителем компании, участвующей в софинансировании) приоритетных направлений конкурса можно приступать к проведению конкурса.

Поскольку в формировании грантового пула участвует несколько источников финансирования, очень важно обеспечить прозрачность и понятность конкурсных механизмов как для доноров, так и для участников конкурса. Для обеспечения прозрачности проведения конкурса разрабатывается положение о конкурсе (см. *Положение о конкурсе*), в котором оговариваются цели проведения конкурса, основные направления финансирования, требования к участникам конкурса, критерии оценки проектной заявки, требования к оформлению заявки и перечень необходимых дополнительных документов, которые должны быть предоставлены заявителем. Кроме того, разрабатывается форма заявки и рекомендации по ее заполнению (см. *Приложение 1 к Положению о конкурсе «Титульный лист»; Приложение 2 к Положению о конкурсе «Описание проекта»; Приложение 3 к Положению о конкурсе «Календарный план реализации проекта»; Приложение 4 к Положению о конкурсе «Бюджет проекта»*).

Все подготовленные документы утверждаются у тех доноров, которые вложили средства в консолидированный грантовый пул конкурса. Важно отметить тот факт, что согласование документов, особенно в органах власти, как правило, занимает длительное время, что необходимо предусмотреть при планировании работы. Причем время для согласования и утверждения документов требуется не только на этапе подготовки конкурсной документации, но и на этапе утверждения победителей конкурса. Список победителей, определенный экспертным советом, как правило, необходимо утвердить у доноров, особенно это касается распорядителя бюджетных средств.

После утверждения документации **процедура проведения конкурса** осуществляется по стандартной схеме:

**1. Объявление о конкурсе.** В объявлении необходимо дать ссылку на каждого донора. В своих объявлениях мы обычно указываем следующее: «Центр социальных технологий «Гарант» объявляет о проведении конкурса «Свободное время». Конкурс проводится при финансовой поддержке Министерства по делам молодежи Архангельской области и ООО «Компания «Полярное Сияние». Объявление о конкурсе обязательно размещается на интернет-ресурсах доноров конкурса.

**2. Консультирование участников конкурса.**

**3. Сбор заявок на конкурс.** Очень важно строго соблюдать требования к приему заявок и сроки их приема.

**4. Проведение экспертной оценки заявок и выбор победителей.** Определение победителей конкурсов осуществляется на основании решения экспертного совета. Экспертный совет работает в соответствии с процедурами (см. Приложение 5 к Положению о конкурсе «Процедура экспертной оценки проектов по конкурсу»), разработанными Центром «Гарант»; состав совета от 5 до 7 человек. В зависимости от тематики предполагаемых конкурсов, к участию в экспертном совете приглашаются специалисты в конкретных областях. Кроме того, как уже отмечалось выше, каждый донор имеет право направить в состав экспертного совета своего представителя. Перечень организаций, подлежащих финансированию по итогам конкурса (далее – перечень), подписывается всеми экспертами, участвовавшими в рассмотрении проектов по данному конкурсу, и должен содержать наименование каждой организации, подлежащей финансированию, и сумму запрашиваемых средств. После утверждения экспертным советом этот перечень предоставляется на утверждение распорядителю бюджетных средств (например, в Министерство по делам молодежи Архангельской области, в Управление по молодежной политике мэрии Архангельска и т.п.) и в бизнес-компанию, выделившую средства в грантовый пул конкурса.

**5. Финансирование проектов победителей.** После утверждения списка победителей конкурса Центр «Гарант» заключает с каждой организацией, прошедшей конкурсный отбор, договоры пожертвования на реализацию проектов (см. Договор пожертвования). В данных договорах должно быть указано, из какого источника будут финансироваться расходы на реализацию проектов. Те организации, которые финансируются за счет внебюджетных средств, получают на свой расчетный (или лицевой) счет средства от Центра социальных технологий «Гарант». Финансирование организаций, для реализации проектов которых выделены бюджетные средства, осуществляет распорядитель бюджетных средств. Так, например, в конкурсе «Доброе поколение» в качестве распорядителя выступает Управление культуры и молодежной политики мэрии Архангельска, а средства предусмотрены программой «Молодежь Архангельска».

**6. Мониторинг реализации проектов и оценка результатов.** Поскольку администратором конкурса является Центр «Гарант», и именно на нас лежит ответственность за результаты всего конкурса и качество реализации проектов-победителей, все организации, независимо от источника финансирования, по итогам реализации проектов должны предоставить отчеты (финансовый и содержательный) о реализации проекта в Центр «Гарант». Это специально оговаривается в договорах с победителями конкурсов. Даже в случае, если все средства на реализацию своего проекта они получили

из бюджета, у организации есть обязательство отчитаться за израсходованные средства перед Центром «Гарант» и предоставить содержательный отчет о реализации проекта и достижениях запланированных результатов (форму отчета см. в Приложениях 3 и 4 к Договору пожертвования).

**7. Итоговая отчетность о проведении конкурса.** После проверки представленных победителями конкурса итоговых содержательных и финансовых отчетов о реализации проектов формируется общий содержательный и финансовый отчет по итогам конкурса. Этот отчет содержит информацию обо всех достигнутых результатах проектов, а также о расходовании всех средств грантового пула. Данный отчет предоставляется всем донорам, участвовавшим в формировании грантового пула. Таким образом, донор получает отчет об использовании всех средств, а не только тех средств, которые были им выделены.

В завершение важно отметить, что при проведении конкурсов социальных проектов на консолидированный бюджет необходимо обращать особое внимание на предварительное согласование условий конкурса со всеми донорами, участвующими в формировании грантового пула. Все договоренности должны быть закреплены в договоре или других документах, подписанных всеми сторонами. Важно строго соблюдать все оговоренные процедуры конкурса и обеспечить информирование доноров о ходе его проведения, а также возможность участия каждого донора в процессе принятия решений по конкурсу. Кроме того, при проведении конкурса необходимо информировать участников о вкладе каждого из доноров в грантовый пул.

Хотим подчеркнуть, что те организации, которые не проводят конкурсы социальных проектов, а сами являются участниками подобных конкурсов, могут сами сформировать консолидированный бюджет конкретного проекта. Для этого можно воспользоваться теми же подходами и аргументами, которые мы используем при проведении фандрайзинговой кампании по формированию консолидированного бюджета.



Публичное подведение итогов реализации проектов в рамках конкурса

### Фандрайзинг

Как уже отмечалось выше, для формирования консолидированного бюджета необходимо определить возможные источники финансирования.

В нашем случае мы проводим анализ действующих целевых программ, в которых предусмотрено проведение конкурсов на финансирование проектов некоммерческих организаций.

В Архангельской области таких программ несколько, но мы в первую очередь работаем с областной программой «Молодежь Поморья» и городскими программами «Молодежь Архангельска» и «Социальные инвестиции».

Так, в программе «Молодежь Поморья» в 2012 году было предусмотрено 300 000 рублей на проведение конкурса «Выходи во двор играть», который направлен на организацию свободного времени подростков и молодежи, вовлечение их в активную деятельность, в том числе занятия с детьми. Проведение данного конкурса было передано в администрирование Центра «Гарант» при условии привлечения софинансирования из других источников.

Для привлечения в грантовый пул внебюджетных средств специалистами Центра «Гарант» были проведены переговоры с ООО «Компания «Полярное Сияние». Была достигнута договоренность о выделении 650 000 рублей на финансирование областных и городских конкурсов социальных проектов, направленных на создание условий для комплексного развития и воспитания активной жизненной позиции и гражданской активности населения (в том числе детей, подростков и молодежи), и вовлечение их в решение социально значимых проблем территории, развитие связей разных поколений. Важными аргументами при проведении переговоров с компанией были следующие:

- при проведении конкурса на консолидированный бюджет объем средств, выделенных компанией, будет удвоен за счет добавления бюджетных средств;
- поддерживая данный конкурс, компания направляет средства на решение актуальной для области и города проблемы, поскольку это приоритетное направление целевых программ;
- исключена возможность дублирования при финансировании: средства бюджета и бизнес-компаний объединены в общий пул, а значит, не возникнет ситуация, при которой благотворительные средства бизнес-компаний выделены на те же цели, что и средства бюджета;
- такой формат дает возможность своим вкладом участвовать в реализации областной или муниципальной социальной программы, при этом сохраняя контроль над ресурсами и имея возможность участвовать в принятии решений по выбору получателей финансирования.

Как уже отмечалось выше, со стороны «Компании «Полярное Сияние» было выделено 650 000 рублей, что позволило нам провести 2 конкурса на консолидированный бюджет. Один с Министерством по делам молодежи и спорту Архангельской области в рамках программы «Молодежь Поморья», второй совместно с мэрией г. Архангельска в рамках целевой программы «Социальные инвестиции».

### Результаты

Центр социальных технологий «Гарант» ежегодно проводит 2-3 конкурса социальных проектов на консолидированный бюджет. Всего в этих конкурсах приняло участие более 1000 социальных проектов некоммерческих организаций, более 400 из них получили поддержку. С 2004 года в Архангельске действует целевая программа «Социальные инвестиции». Особенность программы в том, что в ней предусматривается выделение средств городского бюджета на финансирование социальных проектов на постоянной основе при условии наличия 50%-го софинансирования со стороны внебюджетных источников. Ответственность за привлечение ресурсов со стороны внебюджетных источников и проведение конкурсов социальных проектов в рамках данной программы возложена на Центр социальных технологий «Гарант».

ООО «Компания «Полярное Сияние» с 2004 года является постоянным партнером этой программы и выделяет благотворительные средства для проведения конкурсов социальных проектов на условиях формирования консолидированного бюджета конкурса. За свою благотворительную деятельность «Компания «Полярное Сияние» неоднократно становилась победителем конкурса «Благотворитель года Архангельской области».

В 2013 году еще одна бизнес-компания Архангельска приняла решение участвовать в формировании консолидированного бюджета для проведения конкурсов социальных проектов.

### Подготовка

Работа по привлечению средств бизнеса для проведения конкурсов социальных проектов является для специалистов Центра «Гарант» постоянной деятельностью, за которую отвечает руководитель организации и менеджер конкурсных программ.

Если говорить о трудозатратах в целом, то следует отметить, что работа по проведению конкурса на консолидированный бюджет должна начинаться за год до примерных дат проведения самого конкурса. Это связано, в первую очередь, с тем, что надо понимать, существует ли уже целевая программа, в рамках которой могут быть выделены денежные средства со стороны муниципалитета или региональной власти на проведение конкурса. Если нет, то потребуются активное взаимодействие с представителями органов местного самоуправления и региональной власти, в чьей компетенции решение данного вопроса.

Если целевая программа есть, то примерно за полгода надо найти бизнес-партнера, который, в свою очередь, готов выделить денежные средства для финансирования проектов-победителей в нужном объеме. Процесс включает в себя заключение договора между НКО и бизнес-компанией и определение целей и направлений конкурса, на которые данная компания готова выделить средства.

Для осуществления этой работы необходимы следующие специалисты:

- На этапе подготовки работают специалист по фандрайзингу и GR-специалист (2 месяца активной работы)
- Проведение конкурса:
  - координатор – 100% занятости в течение 2 месяцев: этап объявления конкурса; проведение консультаций для потенциальных участников, прием заявок, проведе-



ние экспертного совета, определение победителей и заключение договоров с победителями; 20% занятости в течение всего срока реализации проектов, победивших в конкурсе: мониторинг, оценка проектов и взаимодействие с грантополучателями, закрытие конкурса (утверждение содержательных и финансовых отчетов);

- бухгалтер — 50% занятости на старт и закрытие конкурса: перечисление финансовых средств победителям, утверждение финансовых отчетов грантополучателей, подготовка финансовых отчетов для бизнес-компании и мэрии.

Добровольцы к данной работе не привлекаются.

### Расходы

Для обеспечения данной деятельности необходимы ресурсы на:

- Оплату труда специалистов
- Административные расходы организации
- Расходы по организации и проведению семинаров для участников конкурса (аренда помещения, расходные материалы)

### Страхи и риски

Наиболее сложным при формировании консолидированного бюджета является согласование со всеми донорами основных направлений конкурса и условий расходования средств. Как правило, переговоры занимают большое количество времени и требуется закрепить договоренности документально.

При работе с бюджетными средствами (особенно в тех случаях, когда они не перечисляются на счет вашей организации) необходимо предусмотреть риск того, что средства из бюджета не будут выделены. Если это произойдет, вы не сможете выполнить свои обязательства по привлечению средств по отношению к внебюджетному донору. Для устранения данного риска следует проводить финансирование проектов победителей из внебюджетных источников не раньше, чем подписаны договоры на финансирование проектов победителей из бюджета.

С целью исключения риска неполучения средств в грантовый пул из внебюджетного источника необходимо, чтобы средства от донора поступили на расчетный счет вашей организации до начала объявления конкурса.

### Ключевой аспект, важный для успеха — имидж надежного партнера

Ключевой аспект успеха Архангельского Центра социальных технологий «Гарант» в работе по формированию консолидированного бюджета для проведения конкурсов социальных проектов заключается в имеющемся у центра имидже профессионального и ответственного партнера, имеющего опыт как работы с различными компаниями и организациями, так и организации и проведения грантовых конкурсов.

Немаловажным фактором успеха является то, что Центр «Гарант» в течение нескольких лет активно сотрудничает с Министерством по делам молодежи и спорта Архангельской области, Управлением культуры и молодежной политики мэрии города Архангельск и дру-

гими профильными социальными министерствами и ведомствами. Такой же многолетний опыт успешного сотрудничества сложился у Центра «Гарант» и с «Компанией «Полярное Сияние», которая стала основным партнером при формировании консолидированных бюджетов конкурсов.

В дальнейшем, опираясь на успешный опыт проведенных конкурсов и рекомендации партнеров, специалисты Центра провели работу по привлечению новых партнеров.

Также важным фактором успеха является прозрачность проведения конкурсов и регулярная публичная отчетность Центра о достигнутых результатах. Отчеты о результатах проведения конкурсов предоставляются не только донорам, сформировавшим грантовый пул, но и Попечительскому совету Центра «Гарант». Кроме того, ежегодно проводится открытая публичная презентация результатов конкурсов социальных проектов.

### Советы и рекомендации

При использовании технологии консолидированного бюджета важно помнить, что она применима не только для формирования пула грантового конкурса. По такому же принципу можно формировать бюджет любого проекта, но при этом очень важно согласовать интересы различных доноров и определить условия и приоритеты для каждого из них.



## ПАКЕТ ЮРИДИЧЕСКИХ ДОКУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ АКЦИИ

Настоящий пакет документов разработан в соответствии с действующим законодательством и опорой на сложившуюся правоприменительную практику при оформлении отношений в сфере сбора пожертвований.

В каждой НКО должны быть документы, позволяющие ей осуществлять деятельность для сбора средств на реализацию программы (проекта) в рамках ее уставной деятельности, а именно: текст программы (проекта), протокол/решение компетентного органа об утверждении программы (проекта), приказы о назначении руководителей программы (проекта) и т.д.

Что касается проведения описанного конкурса с использованием консолидированного бюджета, то требуются следующие документы\*:

- ▣ *Положение о конкурсе с приложениями;*
- ▣ *Приложение 1 к Положению о конкурсе «Титульный лист»;*
- ▣ *Приложение 2 к Положению о конкурсе «Описание проекта»;*
- ▣ *Приложение 3 к Положению о конкурсе «Календарный план реализации проекта»;*
- ▣ *Приложение 4 к Положению о конкурсе «Бюджет проекта»;*
- ▣ *Приложение 5 к Положению о конкурсе «Процедура экспертной оценки проектов по конкурсу»;*
- ▣ *Договор о передаче средств на осуществление благотворительной деятельности (пожертвовании);*
- ▣ *Договор о сотрудничестве (с мэрией) (Договор/соглашение с администрацией или иным госорганом, который будет напрямую финансировать проекты победителей);*
- ▣ *Договор пожертвования с приложениями.*

\*Документы находятся на прилагаемом диске

Во всех юридических документах указана организационно-правовая форма НКО, для которой правомерны данные документы.

В тексте юридических документов курсивом выделено то, что желающие воспользоваться данным документом должны вписать самостоятельно (название организации, программы, проекта и пр.).

Обращаем ваше внимание на то, что в данном кейсе не приведен образец договора, который регулирует отношения между победителем конкурса и распорядителем бюджетных средств. Форма данного договора определяется распорядителем бюджетных средств, осуществляющим финансирование организаций, победивших в конкурсе.

## КОММЕНТАРИЙ ЮРИСТА

До объявления конкурса НКО необходимо подписать договоры с донорами. В договоре пожертвования в адрес НКО на реализацию проекта можно указать конкретные направления из положения о конкурсе, на которые донор выделяет средства.

## КОММЕНТАРИЙ АУДИТОРА

Для организаций, осуществляющих работу с бюджетными средствами, важно следить за формулировками, с какими эти средства выделяются и переводятся. Выделение средств из бюджета ограничено бюджетным кодексом. При употреблении неправильных формулировок возникает риск признания поступивших средств нецелевыми.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

### ТИПЫ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ФАНДРАЙЗИНГОВЫХ АКЦИЙ НКО

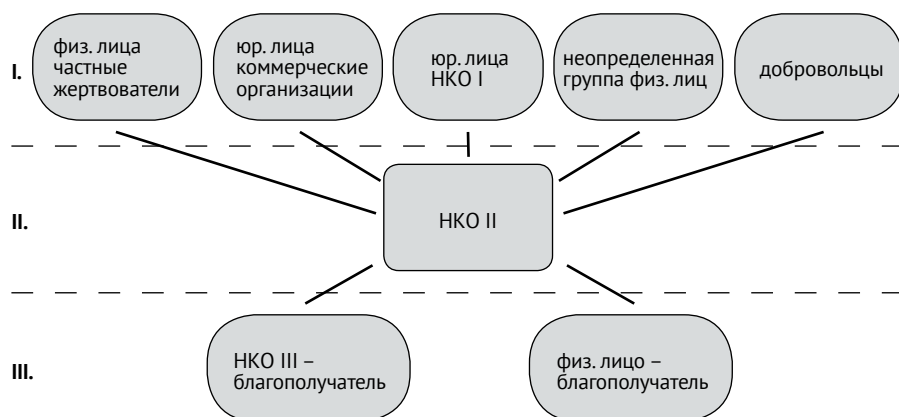
*Екатерина Щербакова, юрист*

В процессе подготовки сборника «Лучшие практики фандрайзинга» были разработаны типовые пакеты документов для 7 проектов (кейсов) по сбору пожертвований. И хотя в каждом случае есть свои особенности, документы почти во всех кейсах одинаковые.

Стоит отметить, что в соответствии с действующим законодательством договорные отношения между юридическим лицом (коим является НКО) и физическим лицом – либо между юридическими лицами – должны оформляться в письменном виде.

Наиболее распространенными договорами при использовании различных фандрайзинговых схем являются договор пожертвования и договор с добровольцем. Также достаточно часто для сбора пожертвований используются ящики, что имеет свои нюансы в оформлении.

Предлагаем вам схематичное изображение правоотношений между субъектами, принимающими участие в процессе сбора пожертвований:



*I. Субъекты, которые выступают в роли благотворителей (жертвователей) в отношении НКО II, осуществляющей сбор пожертвований. Это субъекты, желающие приобщиться к добрым делам посредством передачи денег, вещей, услуг, работ.*

*II. НКО II – НКО, осуществляющая сбор пожертвований; в отношениях с субъектами I выступает в качестве благополучателя.*

*III. Субъекты, которые получают пожертвования, собранные НКО II. В данном случае НКО II являются для них благотворителем (жертвователем).*

Ниже кратко охарактеризуем основные особенности договорных отношений, возникающих в этой схеме.

#### Договор пожертвования

Отношения, возникающие между субъектами I и II, оформляются договором пожертвования, в котором сторонами выступает жертвователь (благотворитель) – субъект I, и благополучатель – НКО-организатор фандрайзинговой акции.

В соответствии с действующим законодательством, пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Исходя из этого, передача денег или вещей, помещений во временное пользование; оказание бесплатных услуг; выполнение безвозмездных работ в пользу НКО по своей правовой природе будут считаться пожертвованиями. Единственное отличие заключается в том, что именно подлежит передаче – деньги, вещи, услуги или работы. Соответственно будет отличаться и порядок учета пожертвований с точки зрения бухгалтерского учета.

Разницы между оформлением договора пожертвования, где жертвователем (благотворителем) выступает НКО или коммерческие организации, нет. Счет на оплату по договору пожертвования в данном случае не выставляется.

В случае, когда в качестве жертвователя (благотворителя) выступает неопределенная группа физических лиц, выбирается схема с использованием ящика для сбора пожертвований (или корзины для сбора вещей).

Данная схема используется при необходимости сбора денег или вещей на различных мероприятиях или в местах скопления людей. Различные правовые варианты оформления данной схемы подробно представлены в комментариях к кейсам.

Не стоит забывать, что любое пожертвование носит добровольный и безвозмездный характер. Серьезной ошибкой является сбор пожертвований в обмен на какой-либо товар (сувенир, открытку и т.д.). В таком случае отношения по своей природе носят характер договора купли-продажи или оказания услуг. А это значит, что данные «пожертвования» подлежат налогообложению как результат предпринимательской деятельности.

#### Оформление отношений с добровольцами

Договор с добровольцем является разновидностью договора пожертвования.

В соответствии с действующим законодательством добровольцы – это физические лица, осуществляющие благотворительную деятельность в форме безвозмездного выполнения работ, оказания услуг (добровольческой деятельности). То есть, если граждане изъявляют желание на безвозмездной основе помогать НКО в реализации их проектов (руководить проектом, мыть полы, ремонтировать мебель, организовывать мероприятие, стоять возле ящика для сбора пожертвований и рассказывать о проектах НКО и т.д.), то они будут добровольцами.

Ключевой ошибкой НКО при оформлении отношений с добровольцами является включение в договор положений из трудового договора. В комментариях к кейсам мы постарались уделить этому вопросу должное внимание, так как почти все НКО используют в своей деятельности труд добровольцев.

### Оформление электронных интернет-пожертвований

В настоящее время среди НКО можно отметить тенденцию к увеличению практик сбора частных пожертвований через Интернет. Сюда можно отнести любые фандрайзинговые схемы, основной задачей которых является онлайн-перевод пожертвования с банковской карты жертвователя в адрес НКО на реализацию того или иного проекта. Главным подводным камнем является непригодность существующих схем к сбору пожертвований с правовой точки зрения. Большая часть посредников, то есть коммерческих организаций, оказывающих услуги по проведению денежных операций через Интернет (к которым в том числе относится и сбор пожертвований), работает с коммерческими организациями и не имеет опыта сотрудничества с НКО, проработанных договоров для работы с ними. При использовании схем с электронным сбором пожертвований главной задачей является проработка договора между НКО и организацией, оказывающей посреднические услуги по сбору пожертвований через Интернет.

В силу неразвитости правовых механизмов электронных интернет-пожертвований, российские НКО чаще всего используют «серые» правовые схемы.

### Отчет об использовании пожертвования

По итогам проведенных фандрайзинговых акций собранные пожертвования чаще всего передаются конечному благополучателю — другой НКО или физическим лицам. В данном случае НКО II будет выступать в качестве жертвователя (благотворителя). Наиболее распространенным дополнением к договору пожертвования в данном случае выступает отчет об использовании пожертвования. Указанный отчет используется в качестве подтверждения использования пожертвования по целевому назначению, что в свою очередь позволяет отчитаться НКО II об использовании полученного имущества в соответствии со своими уставными целями и видами деятельности.

Как видите, несмотря на разнообразие и уникальность различных фандрайзинговых схем, с правовой точки зрения почти всегда используются одни и те же правовые механизмы. При подготовке любых документов НКО всегда нужно помнить про цели и виды деятельности, прописанные в ее уставе.

## ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

### АВТОРЫ КЕЙСОВ

**ВОЛКОВА Елена Михайловна**, президент Фонда поддержки местного общества «Территория успеха» г. Краснокамска Пермского края

**ЗАХАРОВА Майя Игоревна**, организатор акции «Доброе сердце» Псковского областного отделения Общероссийского общественного благотворительного фонда «Российский детский фонд»

**КОНДРАТЬЕВА Марина Евгеньевна**, фандрайзер Нижегородской региональной общественной организации поддержки детей и молодежи «Верас»

**МАКСИМЕНКО Лариса Викторовна**, менеджер по связям с общественностью Благотворительного фонда «Восточный благотворительный фонд», г. Хабаровск

**МИХАЙЛОВА Марина Евгеньевна**, директор Архангельского Центра социальных технологий «Гарант»

**РЫБАКОВА Елена Евгеньевна**, координатор в Санкт-Петербурге, Санкт-Петербургская региональная общественная организация в сфере экологии, экологической культуры и охраны окружающей среды «Мусора.Больше.Нет»

**СМИРНОВА Анна Владимировна**, директор Благотворительного фонда «Добрый город Петербург»

### ЭКСПЕРТЫ

**ЩЕРБАКОВА Екатерина Михайловна**, юрист

Работает в ЦРНО с 2011 года, в некоммерческом секторе — с 2009 года.

В 2003-2004 годах участвовала в Ленинградской областной программе подготовки руководящих кадров для НКО. Красный диплом юридического факультета Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права.

Юрист, судебный защитник, ведущая семинаров, консультант.

Член Некоммерческого партнерства «Юристы за гражданское общество».

Член правления Региональной общественной организации «Открытая юридическая клиника Санкт-Петербурга».

**КАНТОР Любовь Израилевна**, главный бухгалтер ЦРНО

Работает в ЦРНО с 2008 года, в некоммерческом секторе – с 1995 года.

Имеет опыт разработки пакетов документов для НКО с 1995 года.

Главный бухгалтер, ведущая семинаров, консультант.

Автор публикаций «Финансовая грамотность для НКО» (СПб.: ЦРНО, 2012); «Финансовый менеджмент НКО: опыт России, Финляндии и Швеции» (СПб., 2010); «Отчетность по проекту. Как подготовить финансовый и содержательный отчеты по проекту» (СПб.: ЦРНО, 2008).

**БАХАНЬКОВА Екатерина Рудольфовна**, аудитор, специалист по финансовому управлению

Работает в Российской Академии народного хозяйства МИДПО, г. Москва; АБФ Ренессанс, аудитор, директор департамента по аудиту некоммерческих организаций.

Опыт работы в некоммерческом секторе с 1993 года.

Ведет семинары по бухгалтерскому учету и налогообложению НКО с 1996 года.

Автор книг и статей по финансовому управлению НКО, налогообложению и бухгалтерскому учету.

Эксперт Клуба бухгалтеров и аудиторов НКО.

**РЕДАКТОР-СОСТАВИТЕЛЬ****МОСКВИНА Анастасия Юрьевна**, менеджер проектов ЦРНО

Работает в ЦРНО с 2013 года, в некоммерческом секторе – с 1998 года.

Кандидат социологических наук.

Автор статей и публикаций, в том числе по вопросам публичного управления и некоммерческого сектора.

Научный руководитель Федеральной программы МЭР в СЗИУ РАНХиГС «Вопросы поддержки СО НКО» в 2012 году.

Ведущая лекций и семинаров для государственных и муниципальных служащих, руководителей бюджетных учреждений в сфере образования и здравоохранения, руководителей НКО по проектному менеджменту, фандрайзингу и др.

# проект «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ РЕСУРСОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ НКО»

**ПАРТНЕРЫ :**

Центр развития  
некоммерческих организаций,  
г. Санкт-Петербург  
[www.crno.ru](http://www.crno.ru)



Архангельский Центр  
социальных технологий  
«Гарант»  
[www.ngogarant.ru](http://www.ngogarant.ru)

Сайт сети ресурсных центров СЗФО: [www.ngorc.ru](http://www.ngorc.ru)

**ФИНАНСИРОВАНИЕ:**

Министерство экономического развития Российской Федерации

Цель проекта – развитие и передача технологий привлечения ресурсов и организация конкурсной поддержки СО НКО для повышения объемов и качества оказания услуг социально незащищенным целевым группам и более эффективного решения проблем местных сообществ.

Проект опирается на лучшие практики сбора средств на местном уровне, наработанные в каждом из регионов Северо-Западного Федерального округа как инфраструктурными некоммерческими организациями, выполняющими функции ресурсных центров и фондов местных сообществ, так и успешными СО НКО, работающими с узкими целевыми группами, в том числе с детьми-сиротами, лицами с ограниченными возможностями здоровья, пенсионерами, семьями, находящимися в сложной жизненной ситуации.

Технология сети ресурсных центров позволяет СО НКО Северо-Запада получать системную качественную поддержку, доступную в каждом регионе, независимо от степени его удаленности.



# ПРАКТИКИ ФАНДРАЙЗИНГА В РЕГИОНАХ РОССИИ

СБОРНИК КЕЙСОВ

