



Взгляд донора на привлечение средств религиозными организациями: мифы и реальность

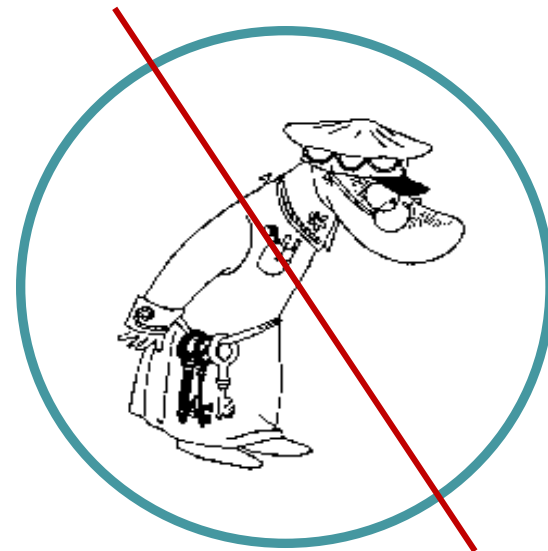
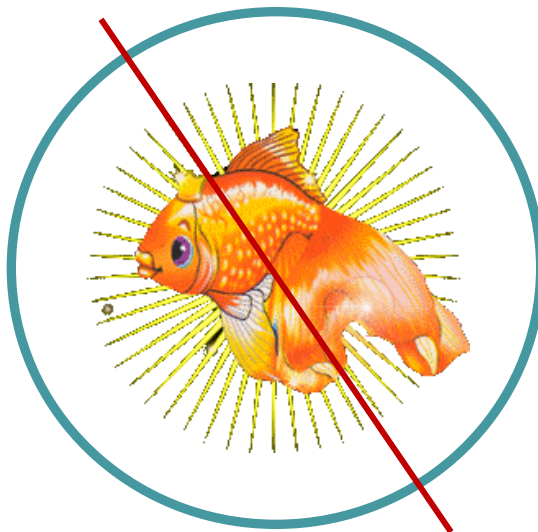
I международная научно-практическая конференция
«Фандрайзинг в России: привлечение средств на социальные
и религиозные проекты»

Москва
3.10.2013

- ☐ Корпоративные фонды
- ☐ Частные фонды
- ☐ Фонды местных сообществ
- ☐ Фонды целевых капиталов
- ☐ Денежные пожертвования частных лиц
- ☐ Специальные мероприятия
- ☐ Оказание услуг

- ☐ Уверенность в важности проблемы
- ☐ Желание стать катализатором изменений
- ☐ Стремление к самореализации, связанное с применением своих знаний навыков
- ☐ Чувство долга и ответственности, признание обязанности помогать тем, желание «вернуть долги»
- ☐ Возможность получить удовлетворение от коллективных действий и общения в сфере благотворительности

МИФ 1: Благотворительность состоятельных людей и корпораций основана исключительно на собственной выгоде



МИФ 2: Фонды – организации по исполнению желаний, главное уметь хорошо попросить

Фонд – не имеющая членства НКО, учрежденная гражданами / юр. лицами на основе добровольных имущественных взносов и преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели.

Частный фонд — фонд, основанный по желанию и на средства частного лица, выделившего часть своего состояния (иногда все состояние) на благотворительные цели.

Частные фонды создаются как при жизни основателя, так и на средства, оставленные на благотворительные цели по завещанию.

Основное отличие частных фондов – создается исключительно на средства его основателя.

Семейный фонд – фонд, созданный на средства не только одного состоятельного человека, но и членов его семьи. Устроен и действует практически так же, как и частный фонд, с одним отличием: в состав управления фонда входят все основатели или же их представители

МИФ 3: Фонды тратят большую часть имеющихся средств на собственные административные расходы и не приносят никакой пользы

- ☐ Грантодающие – не ведет собственной операционной деятельности, а лишь аккумулирует средства и участвует в финансировании других благотворительных организаций (в том числе оперативных фондов, церквей, школ и др.) путем предоставления им грантов (целевых субсидий)
- ☐ Операционные – ведут собственную содержательную деятельность: проведение научных исследований, образовательных программ, содержание музеев и т.п.
- ☐ Смешанные

**Не важно насколько востребован
предлагаемый к реализации проект, как он
обоснован и простроен логически.**

**Главное – иметь хорошие личные отношения с
сотрудниками фонда.**



FIGHTING CHILDHOOD OBESITY: ALLIANCE FOR A HEALTHIER GENERATION

Программа по борьбе с детским ожирением

Определение и
изучение проблемы

Подходы к решению
проблемы

Результаты и
социальный эффект

Среднестатистический подросток ест фаст-фуд, как минимум, дважды в неделю.

Только 3 из 10 подростков едят овощи «почти каждый день».

25 млн. детей и подростков США страдают ожирением

За последние 20 лет кол-во детей, страдающих ожирением, увеличился более чем вдвое.

Детское ожирение ведет к заболеванию диабетом и сердечно сосудистым проблемам.

Работа через школу (учителя, директора, родители) – институт, способный значительным образом повлиять на привычки и образ жизни детей.

Работа с поставщиками обедов в школы и предприятиями пищевой индустрии.

Работа с организациями здравоохранения с целью профилактики детского ожирения.

Работа с организациями детского движения.

Более 90% из 1100 школ в 34 штатах, получивших поддержку, разработали школьные программы, прививающие привычку к здоровому питанию.

На 58% уменьшена калорийность продуктов, поставляемых в школы 30 компаниями, с которыми были заключены соглашения.

В 4 штатах приняты регулятивные акты, касающиеся поставок продуктов в школы.

750000 детей – участники движения «Становись здоровым»

Описание логики реализации проекта

Миссия Фонда и цели
программного направления

Цель проекта

Потребность, которую
удовлетворяет проект

Задачи проекта

- Решаются непосредственно в рамках проекта или (крайне редко) непосредственно по его завершении.
- Решение задач проекта должно приводить к разрешению поставленной проблемы.

Деятельность по
проекту

- Перечень конкретных мероприятий, которые будут проведены в рамках проекта,
- или видов работ, которые будут выполнены в рамках проекта.

Создаваемые продукты/
предоставляемые услуги

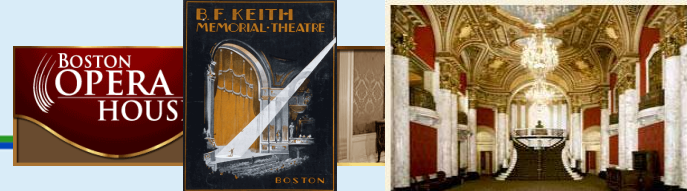
- Являются прямым следствием проведения мероприятий или выполнения работ в рамках проекта.
- Формулируются в количественных терминах.
- Не отражают достигнутого результата проекта или изменений, но необходимы для их достижения.

Результаты проекта

- События, явления или изменение условий, поведения, отношения к чему-либо, подтверждающие прогресс в решении задач проекта и достижении поставленной цели.
- Является следствием деятельности по проекту, но не отражает непосредственно эту деятельность.

Социальный эффект
проекта

Устойчивое изменение качества жизни целевой группы или устойчивое воздействие на целевую группу, сохраняемое после завершения проекта.
Является следствием не только проектной деятельности, но комплекса внешних воздействий и факторов.



% годовых затрат театра, покрытых доходами от продажи билетов

1. # молодых талантов, привлеченных в театр
2. # спектаклей, поставленных на престижных мировых оперных сценах

1. # образовательных программ, разработанных для детей, их семей и школ
2. # зрителей, приобщенных театром к оперному искусству

перспектива «Клиенты»

Спонсоры и зрители

Национальные и международные оперные сцены

Сообщество

1. # просветительских мероприятий для спонсоров
2. привлеченных долгосрочных спонсоров

спектаклей, получивших национальное признание

финансовая помощь, полученная от жителей Бостона (% от общего объема помощи)

перспектива «Внутренние бизнес-процессы»

Улучшать взаимоотношения с клиентами

Обеспечить операционное совершенство

Создать узнаваемый бренд

сотрудников, получивших сертификат по итогам обучения

перспектива «Организационные мощности»

Развивать компетенции и повышать квалификацию

Укрепить стратегическое соответствие (коммуникации и оценка)

Разработать инфраструктуру, способствующую росту

источников долгосрочного финансирования

% прироста из новых источников

перспектива «Финансы»

Обеспечить крепкое финансовое положение

Разработать долгосрочную стратегию инвестирования

Планирование роста

Существенность	Существенной является информация, отсутствие которой может привести к принятию пользователями отчетности важных управленческих решений.
Своевременность	Вся значимая информация своевременно включена в отчетность, предоставленную в установленные договором сроки.
Достоверность	Представленная информация не содержит существенных ошибок или пристрастных оценок и объективно отражает описываемую деятельность.
Непротиворечивость	Информация, представленная в отчете, не содержит сведений, противоречащих друг другу.
Ясность	Информация доступна для понимания пользователям, которые могут не обладать достаточным уровнем знаний для понимания специфических сведений; критерий предполагает ограниченное использование специальной терминологии и наличие справочного аппарата.
Полнота	Из представленной информации не исключены никакие сведения, которые могут существенно повлиять на решения, принимаемые заинтересованными сторонами.

ЧАСТЬ 1: ПРОДУКТЫ ПРОЕКТА				
Список продуктов проекта	Индикатор	План	Дата достижения	Источники информации, подтверждающие проведение мероприятия
ЧАСТЬ 2: РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА				

Список результатов проекта	Индикатор	План	Дата достижения	Источники информации, подтверждающие проведение мероприятия

Внутренняя отчетность





Религиозная благотворительность = строительство храмов



«Отдать и забыть»: религиозные организации не могут быть прозрачными и подотчетными



Религиозные организации не способны использовать технологии и инструменты светских НКО



«Кот в мешке»: концепция эффективности и системного подхода к деятельности чужда природе религиозных организаций

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

**Контактная информация:
www.fpmeta.org**