



Привлечение средств на социальные проекты

Материалы по курсу «Практикум по
психологии проектной деятельности»

Фандрайзинг (fundraising)

- Деятельность по обеспечению надежного потока доходов, который бы позволил организации (проектной группе) выполнять свою миссию в текущем и последующем периоде
-

- Сбор средств
- Приобретение новых партнеров, друзей и сторонников
- Возможность открыто заявить о себе и информировать широкую общественность о своих целях

Цели фандрайзинга

- Средства
- Время волонтеров
- Товары и услуги
- Снижение цен на товары и услуги
- Помещения
- Транспорт для перевозки людей/грузов
- другое

Результаты фандрайзинга

- Человеческие
- Интеллектуальные
- Финансовые (денежные / неденежные)
- Материальные (помещения, оборудование, лаборатории, оргтехника и т.п.)
- Информационные
- Коммуникационные
- Имиджевые
- Культурно-исторические, энергетические, коммунальные, ландшафтные

Виды ресурсов

- Обращения (устные / письменные; индивидуальные / массовые; непосредственные / опосредованные)
- Переговоры
- Участие в конкурсах (тендеры, гранты, социальный заказ, имиджевые конкурсы)
- «Копилки» (сбор средств в ящики, через интернет и т.д.)
- Проведение фандрайзинговых акций (благотворительные концерты, балы, марафоны, завтраки / лотереи / аукционы)
- Зарабатывание, предоставление платных услуг, производство, создание хозяйственных объектов)
- Организационно-институциональные (попечительские советы, лоббирование, членские взносы, формирование собственного капитала)

Способы привлечения ресурсов

- Государственные фонды и программы
- Частные фонды
- Корпоративные фонды

Критерии выбора фонда:

- Направления финансирования
- Финансируемые виды деятельности
- Возможные статьи расходов
- География интересов

Работа с фондами

- Титульный лист (название проекта / организация-заявитель / руководитель проекта / география проекта / сроки / стоимость)
- Краткая аннотация проекта (кто будет выполнять? Почему и кому нужен проект? Что получится в результате? Как проект будет выполняться? Сколько потребуется денег?)
- Введение (сведения об организации)
- Постановка проблемы (почему возникла и как связана с деятельностью заявителя)

Разделы универсальной заявки

- Цели и задачи
- Целевые группы
- Методы!!!
- Ожидаемые результаты и механизм оценки
- Дальнейшее финансирование
- Бюджет, пояснения к бюджету
- Приложения

Разделы универсальной заявки

- Степень соответствия проекта целям и приоритетам фонда, программы
- Важность, актуальность и реалистичность проекта
- Оптимальность механизма реализации проекта
- Реалистичность бюджета
- Значимость полученных результатов
- Надежность организации, выполняющей проект
- Наличие, величина вклада в проект собственных ресурсов заявителя, других участников («доноров»)

Критерии экспертизы заявок

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
1. Стабильность поступлений ресурсов	1. Дороговизна деятельности по работе с частными лицами (затраты)
2. Возможность учитывать индивидуальные особенности донора	2. Затраты времени на достижение стабильности отношений велики
3. Создание базы данных постоянных (лояльных) доноров	3. Бухгалтерское оформление пожертвований трудоемко
4. Низкая конкуренция и большое число потенциальных доноров	4. Недостаточно удобных механизмов платежа
5. Технологичность обращений	5. Небольшие взносы
6. Нецелевые средства	6. Низкая эффективность работающих «на западе» методов
7. Простая (или отсутствие) отчетности	7. Необходимость постоянного контроля/работы в этом направлении

Частные пожертвования

- 1.** Можно ли считать разовый поиск спонсора для обеспечения проекта ресурсами фандрайзингом? Обоснуйте свою точку зрения.
- 2.** Приведите примеры информационных, коммуникационных и имиджевых ресурсов проекта. В чем заключается наиболее существенное их отличие?
- 3.** Среди способов привлечения ресурсов есть обращения и переговоры. Являются ли переговоры разновидностью обращения – устное, индивидуальное, непосредственное? Поясните с психологической точки зрения сходства и различия между ними.
- 4.** Какие существуют формы благотворительности бизнеса? Каковы личные и коммерческие мотивы благотворительности бизнеса? (укажите не менее 4-5 каждого вида)

Вопросы для самоконтроля