центр РНО
www.crno.ru

Привлекаем средства через ящики для пожертвований

Анна Смирнова

Санкт-Петербург
2015

ТЕХНОЛОГИИ ФАНДРАЙЗИНГА.
КАК ПРИВЛЕЧЬ МЕСТНЫЕ РЕСУРСЫ НА НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ЦЕЛИ?

Анна Смирнова

ПРИВЛЕКАЕМ СРЕДСТВА ЧЕРЕЗ ЯЩИКИ ДЛЯ ПОЖЕРТВОВАНИЙ

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Санкт-Петербург
2015

Министерство экономического развития РФ

центр РНО www.crno.ru

Межрегиональная благотворительная общественная организация «Центр развития некоммерческих организаций» при финансовой поддержке Министерства экономического развития РФ в рамках проекта «Распространение технологии "Добрые города" для поддержки СО НКО и активизации местных сообществ»

Смирнова А.В.
Привлекаем средства через ящики для пожертвований. — СПб.: ЦРНО, 2015.

Редактор: *Ивановская И.В.*

В книге подробно освещена технология привлечения средств через ящики для сбора пожертвований: ее плюсы и минусы, особенности документального оформления, способы отслеживания эффективности.

Пособие предназначено для руководителей российских некоммерческих организаций с различным опытом работы с частными пожертвованиями, руководителей проектов и программ, фандрайзеров. Издание также представляет интерес для преподавателей и студентов вузов по специальностям «Социальный менеджмент», «Менеджмент НКО», «Социальная работа» и т.д., а также для всех инициаторов и координаторов некоммерческих проектов, сборов, событий.

Книга рассчитана как на тех, кто имеет опыт в сфере привлечения средств на некоммерческие проекты, так и на тех, кто только начинает свою работу в этом направлении.

© МБОО «Центр развития некоммерческих организаций», 2015
Номер в реестре НКО, выполняющих функции иностранного агента, Минюста РФ 278150030

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие 4

Благодарности 5

ГЛАВА 1

- Немного истории 6
- Каким должен быть ящик. 10
- Как использовать ящики для пожертвований 18
- Где взять ящик для пожертвований 21
- Как происходит сбор средств с помощью ящиков для пожертвований глазами донора. 22

ГЛАВА 2

- Как правильно оформить установку ящика для пожертвований 24
- Основные этапы установки ящика для пожертвований 26
- Количественные и качественные показатели 45
- Общие рекомендации по сбору средств с помощью ящиков для пожертвований. 47

Дополнительная информация: как защитить себя от мошенников. 50

Заключение 51

Знакомьтесь: Добрые города 52

Об авторе 58

Приложения 59

О ЦРНО 72

ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогие друзья!

Перед вами брошюра, которой мы открываем цикл публикаций «Технологии фандрайзинга. Как привлечь местные ресурсы на некоммерческие цели?»

Цикл состоит из шести брошюр, каждая из которых посвящена одному из наиболее часто возникающих вопросов организации фандрайзинговых мероприятий:

- Как грамотно собрать средства через ящики для пожертвований?
- Как провести акцию по привлечению средств в торговых центрах?
- Как привлекать средства с помощью сайтов и интернет-акций?
- Как использовать в целях фандрайзинга социальные сети?
- Какими должны быть письма и публичные обращения, чтобы люди откликнулись и поддержали ваши начинания?
- Как организовать и провести фандрайзинговое событие?

В поисках ответов на эти вопросы мы обратились к авторам, которые являются специалистами в своей области и подтверждают свой экспертный статус многолетней практикой и достижениями в сфере благотворительности и привлечения средств.

Каждая из брошюр — своеобразная антология опыта, накопленного в своей области. Нам показалось важным, что этот опыт может быть не только воспринят, но и проанализирован с тем, чтобы понять, что получается, а что можно улучшить. Главная же задача цикла — дать пользователю простые и действенные инструменты, с помощью которых возможно качественное изменение уже сложившихся практик привлечения средств и повышение их эффективности.

Публикация цикла брошюр производится при финансовой поддержке Министерства экономического развития Российской Федерации в рамках проекта Центра РНО «Распространение технологии “Добрые города” для поддержки СО НКО и активизации местных сообществ».

Мы надеемся, что каждая из этих брошюр будет полезна для некоммерческих организаций, включая и те, которые только начинают свою работу в сфере благотворительности.

С пожеланием успехов и плодотворной работы,
команда Центра РНО.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

БЛАГОДАРНОСТИ

Мы благодарим всех, кто внес свой вклад в создание этого цикла: организаторов и инициаторов городских благотворительных фестивалей и членов содружества «Добрых городов», а также все те организации, которые делились с нами своим опытом и предложили примеры того, какими способами можно добиваться замечательных результатов в деле благотворительности.

Дорогие друзья и коллеги, появление этого цикла брошюр — результат вклада каждого из вас! Спасибо вам за энергию, креатив и желание сделать свой город лучше.

Команда ЦРНО

ГЛАВА 1

Немного истории

Общественные акции по сбору благотворительных пожертвований получили широкое распространение в начале XX века, в так называемый «золотой век благотворительности» в России. Они проводились в форме кружечных сборов, благотворительных базаров, лотерей, подписок. Наиболее доступной и в то же время результативной формой были массовые кружечные сборы (День белого цветка, День колоса ржи, День Креста и т.п.). В Санкт-Петербурге в подобных акциях участвовало от 2000 до 4000 сборщиков[1].

Собирали денежные средства в кружки и дети, и взрослые (рис. 1, 2).

При проведении кружечных сборов труднее всего было собрать достаточное количество сборщиков (рис. 3) и организовать подсчет собранных денег (рис. 4). По регла-

Рис. 1. Девочка — сборщица средств на борьбу с чахоткой в День белого цветка.
Санкт-Петербург, 29 апреля 1912 г. Фотография ателье К. К. Буллы

[1] Фотографии этого раздела — часть выставки «Благотворительность в России: история и современность», созданной в 2007 году Фондом имени Д.С. Лихачева совместно с петербургским Центром развития некоммерческих организаций и издательством «Лики России» (http://charity.lfond.spb.ru/donations/).

Рис. 2. Сборщики средств в пользу голодающих у здания Городской думы в День колоса ржи. Санкт-Петербург, 22 февраля 1912 г. Фотография ателье К.К. Буллы

менту сбора средств в пользу Императорского человеколюбивого общества сборщиками могли быть лица не моложе 17 лет, обязательно «прилично одетые». Сбор денег производился исключительно в кружки. За каждое вложение жертвователю выдавался значок или открытка. Подсчет денег производила ответственная артель под наблюдением Контрольной комиссии.

Рис. 3. Участники сбора средств на постройку дома для больных детей рабочего района получают кружки и жетоны на квартире одного из организаторов Дня вереска. Санкт-Петербург, 15 сентября 1912 г. Фотография ателье К.К. Буллы

Рис. 4. Сборщики сдают кружки с пожертвованиями в пользу бесприютных детей, собранными в День розового цветка, в помещении канцелярии совета Общества попечения о бесприютных детях.
Санкт-Петербург, 26 апреля 1912 г. Фотография ателье К.К. Буллы

Кружка для сбора пожертвований представляла собой жестяной сосуд с замком и узкой скважиной на крышке (рис. 5, 6). Впервые такие кружки появились в церквях. С развитием светской благотворительности кружки начали устанавливать в гостиных дворах, кондитерских, на открытых рынках, железнодорожных станциях. В начале XX века кружка «вышла на улицу» и быстро стала узнаваемым атрибутом сборщиков средств на нужды сирот, больных и бедных.

Рис. 5. Члены Благотворительного общества по улучшению быта детей за изготовлением кружек для сбора пожертвований на борьбу с детской смертностью.
Санкт-Петербург, 1910-е гг. Фотография П.С. Жукова

Рис. 6. Кружка для сбора пожертвований

Шли годы. Ящики меняли свой внешний облик. Сейчас уже трудно исторически проследить, какие именно события сделали из кружек – плотно закрытых, непрозрачных ёмкостей, – прозрачные ящики с изящными замочками. Но факт в том, что сейчас все чаще можно встретить именно прозрачные конструкции, хотя есть и непрозрачные, например, из дерева или других материалов. Почему так? Опять же сложно однозначно ответить. Можно лишь предположить, что прозрачные ящики больше ассоциируются с прозрачностью сбора средств. Конструкция в виде прямоугольника, квадрата, других геометрических и не только фигур выглядит более надежно, чем небольшая кружка, которую легко можно, скажем, потерять или украсть. Не стоит на этом останавливаться, скорее принять как эволюцию средства сбора пожертвований. Лучше обратить внимание на суть и качественные характеристики ящика, о которых пойдет речь дальше.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

Каким должен быть ящик

В первую очередь ящик должен быть **ПРОЗРАЧНЫМ**. Это не обязательно, но чаще всего ящики именно таковы: это символизирует прозрачность сбора средств, а также стимулирует людей активнее совершать пожертвования.

«ЯЩИК ДОЛЖЕН вызывать доверие — что его не украдут, что из него не вынут деньги, что они будут правильно учтены (то есть прозрачный ящик вызывает большее доверие, мотивирует на пожертвование, когда в нем много денег, особенно крупных купюр, но это же мотивирует его украсть)».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Не вызывает доверия неухоженный ящик. Пыль, трещины, очевидная заброшенность — свидетельства того, что ящик редко инкассируется.

Ящик должен быть **ПРОЧНЫМ.** Но это зависит от того, сколько времени вы планируете использовать данный ящик и каково его назначение. Так, ящик, который постоянно находится в учреждении без вашего присмотра, должен быть очень прочным, чтобы повредить его было невозможно. Если же ящик все время с вами, то требования к прочности не такие критичные.

ВНИМАНИЕ!

Помните, что ящик могут взломать. Чтобы этого не произошло, нужно, по возможности, ставить ящики под видеокамерами или же там, где они будут под постоянным или периодическим наблюдением охранников и/или кассиров.

«СНАБДИТЕ ИНКАССАТОРОВ доверенностью, актами и удостоверением сотрудника. Хотя бы так можно обезопасить себя от краж копилок».

Виктория Рыжкова, фандрайзер благотворительной организации «Ночлежка», г. Санкт-Петербург

Также хорошо продумайте, из чего будет изготовлен ящик. Возможно, стоит пожертвовать красотой ради прочности, если это создаст трудности для взломщиков. Не выбирайте совсем дешевые замки: лучше заплатить больше, но купить более надежные.

«У НАС ВЫДИРАЛИ дверцы ящиков. Мы дополнительно их пломбировали, вносили изменения в конструкцию».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

ВЕС определяется в зависимости от назначения ящика. Если ящик будет использоваться для стационарного размещения, то он должен быть максимально тяжелым, чтобы унести его было непросто. Если вы планируете уличную акцию — то максимально легким, чтобы носить было удобно.

Ящик должен быть **ХОРОШО ЗАКРЕПЛЕН**. Очень важно продумать этот момент, если ящик стационарный, чтобы его было невозможно вырвать и убежать с ним, как это, например, произошло в одной *аптеке* (к счастью, в этом случае грабителя удалось задержать и ящик вернули, но подобные эпизоды не всегда заканчиваются благополучно).

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Продумайте безопасность покупателей: чтобы ящик ни на кого не упал, чтобы покупатели не задевали его головой, не ранились об острые углы в момент совершения пожертвования.

РАЗМЕР зависит от того, где ящик будет использоваться. Если он будет стоять в торговом центре, то хорошо бы, чтобы он был крупным, заметным, привлекал внимание. Если вы планируете использовать ящик на уличных акциях, то он должен быть удобен в перемещении, то есть не очень громоздкий.

Ящик должен быть **УДОБЕН ДЛЯ ДОНОРА**. Отверстие для опускания пожертвований должно быть таким, чтобы через него спокойно, без дополнительных усилий, можно было просунуть купюру.

ВНИМАНИЕ!

Прорезь для денег не должна быть слишком большой, так как в этом случае через нее можно вытащить деньги с помощью подручных средств (например, проволоки). Поэтому некоторые организации идут на то, чтобы жертвователю было чуть сложнее положить деньги, но зато воришкам труднее будет их вытащить.

«МОШЕННИЧЕСТВО было в местах общепита, в продуктовых магазинах. В основном подростки пытались достать всякими приспособлениями деньги через прорезь. Однажды поломали ящик.

Это чаще происходит в местах с большим скоплением народа с недостаточной возможностью охраны. Вывод — меняем место дислокации».

Лариса Елфимова, PR-менеджер Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

Ящик должен быть **ИНФОРМАТИВНЫМ**. Разместите на нем информацию о том, кто и на что собирает средства, а также укажите контактные данные — телефон и сайт, куда могут обратиться доноры, если у них возникнут вопросы.

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Хорошо, если на самом ящике или плакате рядом написано, что это совместная акция площадки, на которой установлен ящик, и вашей организации, а также размещены соответствующие логотипы

ВНЕШНИЙ ВИД ящиков может быть разнообразным.

«У НАС ЯЩИКИ абсолютно одинаковые — все в одном стиле, одного размера (это важно!). Некрасивые ящики привлекают меньше внимания, а наши показывают серьезность организации».

Лариса Елфимова, PR-менеджер Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

Можно сделать ящики **ИЗ ПОДРУЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ**. Например, из обычных трехлитровых стеклянных банок, закрутив их железной крышкой с предварительно сделанной прорезью (рис. 7). На фестивале «Добрый Питер» используются именно такие банки, так как их несложно найти, а выглядят они при этом стандартно и хорошо узнаются на многочисленных площадках фестиваля.

Рис. 7. Стеклянные закатанные банки с прорезью — доступный и эффективный вариант обычного ящика для сбора пожертвований

Можно взять десятилитровые бутыли из-под питьевой воды и оформить их как ящики (рис. 8). Например, такие используются на фестивалях «Добрый Архангельск» и «Добрый Новосибирск».

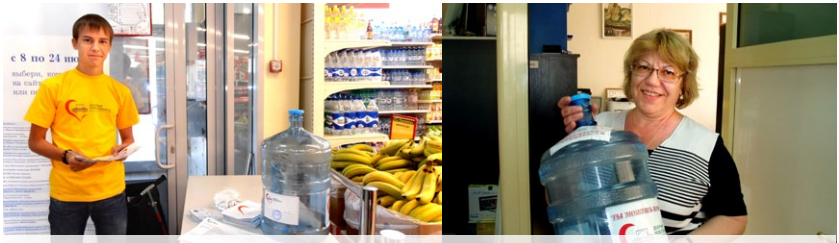


Рис. 8. Прозрачные пластиковые бутыли из-под питьевой воды — хорошая альтернатива стеклянным банкам, поскольку они мало весят и не бьются

Можно использовать **ОБЫЧНЫЙ ЯЩИК** — сделать самостоятельно или заказать в мастерской (рис. 9). Например, вот пара рекламных объявлений с расценками от изготовителей: *http://sferabox.ru/node/8* и *http://izhevsk.tiu.ru/Yaschik-dlya-pozhertvovanij.html*.

Рис. 9. Наиболее распространенные виды ящиков: куб, домик, прямоугольник, сердечко

Можно **КРЕАТИВНО ОФОРМИТЬ** ящик, сделать его необычным.

«ЯЩИК — ЭТО не унылая коробка с непонятным листом. Копилка должна быть классная».

Виктория Рыжкова, фандрайзер благотворительной организации «Ночлежка», г. Санкт-Петербург

Сделать такие ящики можно, например, силами художников и дизайнеров. Во время одного из фестивалей «Добрый Питер» была организована выставка ящиков для пожертвований, которые специально для каждой НКО изготовили профессиональные дизайнеры (рис. 10).

Рис. 10. Творческий подход приветствуется:
выставка ящиков для пожертвований фестиваля «Добрый Питер»

А уличный ящик-памятник в Тюмени за 2,5 года помог собрать более миллиона рублей на помощь бездомным животным (рис. 11).

Рис. 11. Памятник «Собака-копилка», установленный в центре Тюмени

Другие примеры креативных ящиков смотрите *здесь*, а по ссылкам ниже вы найдете видеоролики с необычными копилками:

- *https://www.youtube.com/watch?v=NudfdlPydCc*
- *https://www.youtube.com/watch?v=vbOJMsSkhAg*
- *https://www.youtube.com/watch?v=Z8QogT70S_8*
- *https://www.youtube.com/watch?v=y4AHW_G6ZuI*

А это робот-ящик, собирающий пожертвования: *http://relax.dviger.com/gallery/work/c_22271.html*

Ящик может быть даже **ИНТЕРАКТИВНЫМ**. Например, некоторые ящики зажигаются, когда к ним подходит донор, издают какие-нибудь звуки в благодарность за сделанное пожертвование, образно показывают, куда пойдут средства, и т.д. (рис. 12).

Рис. 12. Интерактивный ящик, придуманный китайским агентством Mccann HeaithCare: монетки, опускаемые в ящик, превращаются в каплю воды для стоящего рядом человечка. Эта кампания была направлена на сбор средств на строительство каналов и резервуаров в засушливых районах Западного Китая.

Но какими бы ни были ваши ящики, они должны быть закрыты и опечатаны.

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Желательно, чтобы ящик был ярким и большим, привлекал внимание. Он должен вызывать доверие и желание сделать пожертвование.

Как использовать ящики для пожертвований

1 Для постоянного сбора средств в учреждениях (в том числе в вашей собственной организации)

Вы договариваетесь с каким-либо учреждением о том, что в течение продолжительного периода (от нескольких месяцев до нескольких лет) ящик будет находиться на его территории. Учреждение (возможно, вместе с вами) выбирает конкретное место, где будет стоять ящик. Дальше вы его устанавливаете таким образом, чтобы он мог обходиться без вашего (ваших волонтеров, сотрудников) участия: надежно крепите и сопровождаете всей необходимой информацией, которая может понадобиться посетителям учреждений, чтобы принять решение о совершении пожертвования.

2 Для сбора средств во время проведения акций в учреждениях

Вы договариваетесь с каким-либо учреждением о том, что в течение непродолжительного периода (нескольких часов, одного дня, недели и т. д.) ящик будет находиться на его территории. Учреждение (возможно, вместе с вами) выбирает конкретное место, где вы (ваши волонтеры, сотрудники) будете стоять с ящиком во время проведения акции. (Волонтеры могут также носить ящик с собой во время акции.)

3 Для сбора средств на улице

Вы самостоятельно выбираете конкретное место, где ящик будет находиться вместе с вами (вашими волонтерами, сотрудниками) во время проведения акции. Дальше вы рассказываете про то, на что собираете средства, и делаете это таким образом, чтобы привлечь максимальное количество прохожих к совершению пожертвования.

При сборе средств на улице стоит учитывать следующие факторы:

- Логистика акции — время, место проведения, наличие сувенирной продукции для того, чтобы поблагодарить донора, и т.п.
- Подготовленные волонтеры, которые все расскажут, объяснят, не будут назойливыми и навязчивыми.
- Информационная кампания в поддержку акции — жители города должны знать о возможности сделать доброе дело (где, когда, как).

Санкт-Петербургский детский хоспис в 2014 году в четвертый раз провел благотворительную акцию «Белый цветок»[2] — в помощь детям, страдающим онкологическими заболеваниями. Первым этапом акции стали «уроки доброты», во время которых учителя побеседовали со школьниками о сострадании и благотворительности, а дети сделали белые бумажные цветы. Во время второго этапа волонтеры в пятидесяти местах по всему городу возле метро предлагали людям сделать пожертвования в переносные ящики. В благодарность за пожертвование они дарили прохожим бумажные цветы, сделанные детьми. В результате акции было собрано около 2 млн рублей.

Рис. 13. «Белый цветок» в Санкт-Петербурге (внизу — в 2014 г., вверху — в 1911 г.)

[2] Традиционно в День белого цветка привлекались средства на лечение туберкулеза, в наши дни эта акция используется для помощи и другим целевым группам.

«БЫЛ СЛУЧАЙ, когда какие-то молодые люди от нашего имени собирали деньги на улицах города якобы на покупку саженцев. Хорошо, что организация наша в городе многим известна.

Полицейские позвонили мне с вопросом — проходит ли на самом деле такая акция. Так благодаря профессионализму полицейских было пресечено мошенничество!»

Светлана Штерн, председатель Краснодарской краевой экологической общественной организации «Экологическое содружество»

Будьте готовы к тому, что используя вашу символику (или под видом вашей организации) средства могут собирать мошенники. Поэтому очень важно периодически отслеживать информационное поле, смотреть, нет ли у вас «двойников». Если вы обнаружили, что кто-то воспользовался вашим именем, попытайтесь задержать мошенников или обратитесь в правоохранительные органы.

«ОТ ИМЕНИ НАШЕГО ФОНДА на улице собирали средства. Когда нам об этом сообщили, мы туда две недели подряд в выходные приезжали, но злоумышленников не застали. После этого мы на сайте и в соцсетях Фонда написали, что наши волонтеры всегда собирают средства в футболках с логотипом и с кубами (чего не было у наших мошенников).

Мы считаем, что нужно тщательно готовиться к акциям и информационно их поддерживать. Тогда у злоумышленников будет меньше шансов обмануть благотворителей.».

Алиса Загрутдинова, менеджер Благотворительного фонда «АК БАРС СОЗИДАНИЕ», г. Казань

Где взять ящик для пожертвований

Есть несколько вариантов:

сделать самим | **купить** | **или получить в дар**

Например, можно собрать средства на изготовление ящиков через Интернет, как это сделал фонд *«Детские сердца»* (кликнув на ссылку, вы увидите обращение директора фонда Екатерины Бермант к донорам с просьбой поддержать их проект по изготовлению интерактивных ящиков).

Сбор средств с помощью ящиков для пожертвований глазами донора

Мы поговорили о том, каким должен быть ящик для сбора пожертвований, как его использовать, где взять – это скорее наша внутренняя кухня. А теперь давайте посмотрим, как выглядит процесс сбора пожертвований глазами потенциального донора.

1. Донор приходит в учреждение, где находится ящик.
2. Каким-то образом обращает внимание на ящик:
   - слышит о нем от продавцов или по радио в учреждении;
   - рядом с ящиком находятся волонтеры, которые предлагают сделать пожертвование;
   - в учреждении висит плакат, предлагающий сделать пожертвование;
   - при входе / на кассе (или в любом другом месте учреждения) донору дают листовку, которая призывает сделать пожертвование;
   - донор заранее узнал на сайте организации, где находятся ее ящики;
   - донор случайно проходил мимо, и ящик привлек его внимание.
3. Донор знакомится с информацией, которая представлена на ящике или около него, на что идет сбор денег.
4. Донор решает, какую сумму пожертвовать.
5. Донор делает пожертвование.

6 Донор тем или иным образом получает благодарность (в идеале). Например, в виде небольшого сувенира из рук волонтера или заочно, если волонтера нет, но рядом с ящиком висит лист с благодарностью.

7 Донор получает отчет о том, куда были потрачены собранные средства:

- заходит на сайт, который указан на ящике, и в разделе «Отчеты» смотрит сам;
- звонит по телефону, указанному на ящике, и узнает устно;
- через какое-то время видит рядом с ящиком плакат, на котором напечатано, на что собирались средства, а конкретная сумма за конкретный период, собранная в этом конкретном месте из этого конкретного ящика, написана от руки.

8 В дальнейшем донор получает информацию о деятельности данной организации по электронной почте, если на каком-то из вышеуказанных этапов у него ее взяли.

Почему это важно понимать и представлять себе, даже специально ставить себя на место донора? Это поможет вам сфокусировать усилия на том, что важно донору, что поможет ему сделать пожертвование, что преодолевает барьеры (не знал, неудобно, не вовремя, не доверяет и т.п.). Поможет отбросить все лишнее, что может казаться важным и необходимым вам, но что отнимает много времени и сил донора, и сосредоточиться на том, что действительно важно донору, чтобы убрать с пути донора любые препятствия.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

ГЛАВА 2

Как правильно оформить установку ящика для пожертвований

Вся работа, которую вы ведете, должна документально правильно оформляться: это позволяет соблюсти нормы закона и не навлечь на свою организацию ненужные штрафы. Для этого у вас должна быть программа деятельности, включающая в себя перечень различных проектов. В описании каждого проекта должны быть указаны цели и условия использования собранных пожертвований. Когда вы начинаете сбор средств с помощью ящиков, вы указываете в своем внутреннем документообороте, на какой проект или на какие проекты вы планируете использовать привлеченные ресурсы.

Вам нужно издать приказ (распоряжение) руководителя НКО или провести общее собрание и получить протокол о начале акции по сбору частных пожертвований на тот или иной проект. Приказ (распоряжение) это или протокол зависит от того, как и кем подобного рода решения принимаются именно в вашей организации (это можно посмотреть в Уставе). *Образец приказа* об установке ящика вы найдете в дополнительных материалах.

На ящике необходимо разместить подробную информацию о целях и условиях сбора средств, а также всю контактную информацию об НКО: название, ОГРН, адрес.

Конструкция ящиков для сбора пожертвования устроена таким образом, что в ней предусмотрено место, из которого в дальнейшем будут выниматься собранные деньги. Как правило, это дверца или створка, закрывающаяся на замок. Соединение монолитной конструкции ящика с подвижной

открывающейся частью (дверкой, створкой и т.п.) обычно называют местом вскрытия ящика. Оно должно быть опечатано следующим образом: дата, подпись ответственного лица, печать НКО. Это важно донору, чтобы он видел, что ящик кому-то принадлежит, что есть юридическое лицо, которое несет ответственность за этот ящик. Это важно самой НКО, чтобы она видела, что ящик не был вскрыт без ее ведома (не разорвана опечатывающая бумажка на том месте, где открывается ящик для выемки денег).

В учреждение, в котором вы планируете установить ящик, необходимо направить письмо-запрос на установку ящика (*образец* смотрите в дополнительных материалах). После этого важно получить от организации официальное письменное одобрение.

Лучше заключить с учреждением соглашение или договор (*образец* смотрите в дополнительных материалах). Помните: ваши отношения с учреждением, в котором установлен ящик, обязательно должны быть оформлены документально.

ВНИМАНИЕ!

- **Специального законодательного регулирования для сбора пожертвований через ящики нет.**
- **При установке ящика применяется заключение договора на основе публичной оферты (ст. 437 ГК РФ).**
- **Сбор через ящик незаконен для иностранных НКО (п. 3 ст. 14 ФЗ о валютном контроле).**

Основные этапы установки ящика для пожертвований

1 Договоритесь с площадкой

Какие бывают площадки

Они могут самые разнообразные, например:

1) Торговые центры, гипермаркеты, магазины.

> Межрегиональный центр развития добровольчества «Волонтер» в 2014 году в рамках благотворительного проекта «СемьФония жизни» за один день в семи торговых центрах Набережных Челнов собрал сумму более 200 000 рублей. Деньги пошли на лечение тяжелобольной девочки. У центра добровольчества есть договоренности с владельцами семи торговых площадок в городе, которые позволяют им в назначенный для акции день установить ящики для пожертвований. Владельцы площадок допускают волонтеров, которые общаются с посетителями и рассказывают об акции (почему и на что собираются средства), о работе центра добровольчества (почему необходимо помогать). Иногда акции сопровождаются музыкальными выступлениями, чтобы привлечь внимание граждан.

2) Кинотеатры.

> Петербургская сеть «Каро Фильм» в рамках благотворительного фестиваля «Добрый Питер» разместила в фойе своих кинотеатров ящики для сбора пожертвований различных НКО. Благодаря этому каждая организация получила дополнительные средства к тем, которые она собирала в торговом комплексе «Лента».

3) Вокзалы.

Тульская автономная некоммерческая организация «Без преград» установила ящики для пожертвований на автовокзалах и автостанциях Тулы и Тульской области. Собранные средства пойдут на программы по улучшению качества жизни инвалидов и маломобильных групп населения путем адаптации среды.

4) Аэропорты.

Московский благотворительный фонд «Счастливый мир», который занимается помощью детям с различными тяжелыми болезнями, в 2014 году в рамках проекта «Место добра» установил ящики для сбора пожертвований в аэропорту «Внуково», у стойки авиакомпании «Трансаэро», своего давнего партнера.

5) Автозаправки.

Московский благотворительный фонд «Дорога вместе» с 2003 года размещает свои ящики для сбора пожертвований на многофункциональных автозаправочных комплексах (МАЗК) BP. За эти годы клиенты BP пожертвовали свыше 28 млн рублей. Благодаря собранным средствам удалось поддержать около 100 некоммерческих организаций; профинансировать 200 проектов; помочь тысячам людей.

6) Автомойки.

Санкт-Петербургская региональная общественная организация «Дети и родители против рака» через папу своего подопечного смогла выйти на владельца сети автомоек. Он разрешил установить на своих автомойках ящики для пожертвований. Через какое-то время сотрудники фонда, которые вскрывали заполненные ящики, обнаружили в нем несколько пятитысячных купюр, купюры по 100 долларов и 100 евро. «Наверное, на спор жертвовали, кто больше!» — шутили между собой сотрудники, приходуя богатый улов.

7) Гостиницы и хостелы.

Санкт-Петербургская благотворительная организация «АдВита», которая помогает детям и взрослым с онкологическими заболеваниями, установила в хостеле «1912» ящики для сбора пожертвований.

8) Салоны красоты.

В московской сети салонов красоты «Империя Солнца» и «Империя Цвета» в 2014 году были установлены ящики для пожертвований на помощь подопечным службы «Милосердие». Как говорят в службе «Милосердие», поначалу главными жертвователями были сами администраторы салонов, но потом и посетители стали активно включаться в благотворительность.

9) Офисы компаний.

Московский благотворительный фонд «Подари жизнь» в офисе одной строительной компании устроил акцию по сбору средств на лекарства для своих подопечных через ящики для пожертвований. Сотрудники компании за каждое крепкое выражение должны были положить пожертвование в ящик. Цена бранных слов варьировалась от 10 до 50 рублей. Эксперимент удался: к концу месяца инженеры и проектировщики очистили речь от матерных слов-паразитов, а фонд получил 15 350 рублей.

10) Аптеки.

В аптечных пунктах Костромы в 2013 году благотворительная организация «Мать и дитя» установила 30 ящиков для сбора пожертвований на восстановление отделения для недоношенных детей областной детской больницы. Часть средств больница получила от государства, а оставшуюся сумму попросила собрать курирующую ее благотворительную организацию.

11) Театры.

Благотворительный фонд «Наши дети» и Новосибирский академический молодежный театр «Глобус» запустили совместную акцию по сбору средств для одного из подопечного фонда, установив в кассовом фойе театра ящик для сбора благотворительных пожертвований. Все собранные в рамках этой акции средства были направлены на оплату лечения и реабилитации мальчика.

12) На улице.

Например, уличный ящик для пожертвований в 2007 году был установлен на границе Хангаласского улуса Якутии около ресторана «Орто Дойду». Деньги собирались для воспитанников Мохсоголлохского детского дома. Стела с копилкой была построена по инициативе местного предпринимателя. Это единственная придорожная копилка в республике. Проезжающие через границу все эти годы опускали в нее деньги. В 2013 году копилку вскрыли, и пожертвования составили семь ведер — около 400 000 рублей.

13) Фитнес-клубы.

Новосибирская общественная организация «Защити животных» установила ящик для пожертвований в клубе Elite-Fitness. Все желающие посетители клуба могли сделать пожертвования.

14) Банки.

В 2012 году благотворительный детский фонд «Виктория» установил ящики для сбора частных пожертвований в 21-м отделении банка «Уралсиб» в Москве и Краснодарском крае. Средства собирались на строительство детской деревни «Виктория» в Армавире для 70 детей, оставшихся без попечения родителей. Осенью 2014 года детская деревня была введена в эксплуатацию.

Безусловно, это не исчерпывающий список площадок, на которых можно установить ящики для пожертвований и проводить акции по сбору средств. Расширяйте предложенный перечень, насколько хватит вашей фантазии и умения договориться с владельцами того или иного места.

Как договориться с площадкой

Опытом делятся НКО, которые имеют многолетний опыт установки ящиков для пожертвований:

«ТЯЖЕЛО ДОГОВОРИТЬСЯ с сетями… у нас пока две маленьких сетки, но мы вели переговоры еще на заре их бизнеса. В основном пишем такое письмо:

> *«Алена, добрый день. Я работаю в «Ночлежке» (homeless.ru). Почти 25 лет мы работаем с петербургскими бездомными. Сейчас мы активно ищем места, где можно установить наши копилки. Все затраты — это кусочек стены, ресепшена или барной стойки. Может быть, в ваших хостелах найдется место под копилку? У нас есть несколько вариантов, самая большая копилка — примерно как коробка из-под бумаги, самая маленькая имеет длину и высоту в 18 см. Инкассация происходит раз в месяц. Посмотреть список мест, которые уже установили у себя копилку, можно тут: http://homeless.ru/saveups.php. В ожидании ответа».*

С остальными как повезет».

Виктория Рыжкова, фандрайзер благотворительной организации «Ночлежка», г. Санкт-Петербург

«НЕ ВЕРЯТ, что это может оказать какую-то серьезную поддержку фонду, не верят, что деньги направляются куда нужно. Не хотят нести ответственность за сам ящик: за его порчу и потерю. Если и соглашаются на установку, не хотят быть причастными к этому мероприятию. Иногда просят забрать ящик без видимых на то причин».

Анна Шатрова, менеджер по проектам благотворительного фонда «Яркая жизнь», г. Санкт-Петербург

«ПЕРЕГОВОРЫ ведутся с первым руководителем организации, далее направляется официальное письмо с просьбой об установке ящика. Руководитель назначает ответственное лицо, контактирующее с фондом. За ящиком следит охрана организации. Ящик опечатан. При наполнении ящика составляется акт по результатам счетной комиссии. В кармашек ящика вкладывается n-количество информационных листов с суммой средств и благодарностью. Трудностей не возникает. Все зависит от воли руководителя».

Лариса Елфимова, PR-менеджер
Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

«КАК ПРАВИЛО, неохотно идут на установку ящиков. Часто ссылаются на необходимость согласования такого вопроса с руководством в Москве или Питере (как правило, это филиалы сетевых компаний).

Удобно, когда есть договоренность с верхушкой — головным офисом, тогда во всех филиалах (аптеки, магазины, отделения банков и т.п.) проще договариваться».

Наталья Зайцева, начальник отдела социальных инноваций
НОУ «Центр развития семейных форм устройства детей», г. Мурманск

«ОЧЕНЬ БОЛЬШОЕ ЗНАЧЕНИЕ имеет известность организации, которая просит установить ящик, доверие к ней. В небольших городах все это часто на уровне личных отношений решается.

Бывают проблемы с согласованием места установки и обеспечения безопасности ящика. Например, мы хотели бы повесить на стену у кассы — в самом проходном месте, а владелец помещения стену портить не хочет, предложил поставить большую тумбу, а к ней привинтить ящик и поставить у входа в помещение. Так на вопросе с тумбой все и зависло.

Возникают сложности с инкассацией. В том плане, что не все доверяют работникам фонда вывозить деньги в иное место и там считать, а выделить сотрудника, чтобы он сопровождал нас к месту пересчета, не могут. Считать же прямо в учреждении, где повешен ящик, тоже неудобно — нет места, нужно везти счетные машинки и т.д. и т.п.

Сложно договариваться об установке ящиков для сбора пожертвований с магазинами. Это сложно как юридически, так и практически, потому что ящик с мелочью нужно каким-то образом превратить в деньги — банки этого не любят. Плюс нужно договор писать — это никому не нужно, у магазинов и так хватает своей головной боли».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

Рис. 14. Ящики для сбора пожертвований СПб БОО «Ночлежка»

Итак, основные рекомендации по переговорам с учреждениями, в которых вы планируете установить ящики:

1. Договаривайтесь с **руководителем** — тем, кто принимает решение, а он уже дальше даст распоряжения подчиненным по более детальной работе с вами.
2. Все договоренности необходимо закреплять **письменно**. Помните, что как бы хорошо вы ни договорились устно, если нет письменного подтверждения, то при малейшем сбое вам не к чему будет апеллировать. Вы не сможете показать партнеру, что входит в зону его и вашей ответственности.

«НУЖНО СТАРАТЬСЯ как можно быстрее подписывать все договоры на установку ящиков, так как часто это откладывается в долгий ящик, а некоторые из-за отсутствия желания подписывать документы и вовсе отказываются от установки ящика».

Анна Шатрова, менеджер по проектам благотворительного фонда «Яркая жизнь», г. Санкт-Петербург

3. Проведите отдельную **работу с персоналом** места, где будет установлен ящик. Они могут или дополнительно «продавать» вас, привлекая больше людей, больше пожертвований, или же делать обратное — задвигать ящик в невидное и неудобное место, «забывать» обращать на него внимание покупателей и т.п. Конечно, рядового персонала много, и он часто меняется, это не один-единственный постоянный руководитель, которому достаточно один раз объяснить и обо всем с ним договориться. Но, тем не менее, если остается хоть какое-то время, то лучше его потратить на то, чтобы объяснить персоналу, что вы за организация, на что собираете средства, кому и как эти деньги помогут, где можно получить отчет о собранных и потраченных пожертвованиях. Если вам удастся сделать их своими сторонниками, то они будут вам помогать.

4. Старайтесь договариваться с **сетевыми магазинами** (насколько это возможно на вашей территории) — единожды договорившись, вы получаете доступ не к одной-единственной, а к нескольким точкам.

5. **Ищите знакомых**, знакомых знакомых, знакомых знакомых знакомых руководителей учреждений, где можно поставить ящики. Так будет быстрее и проще. И это будет более легкий старт, который вы сможете приводить в пример при переговорах с «холодными» точками.

6. Работайте с теми, кто только **начал свой бизнес**. Для них это будет хорошая возможность пиара, они получат выигрышное конкурентное преимущество и статус социально ответственного бизнеса. Многие из них просто ищут яркие фишки — станьте такой фишкой!

7. Становитесь **известны**, будьте на слуху и на виду. Многие учреждения боятся пускать к себе организации, которые никто не знает. Поэтому про вас должны хотя бы слышать.

8. Покажите, что **работать с вами просто**. Что все, что вам нужно — буквально несколько метров для ящика, несколько минут на его установку и потом выемку денег. Убедите, что вы всегда будете рядом, на связи, ответите на любые вопросы, многое берете на себя и т.п. Некоторые учреждения боятся дополнительной работы, которая ляжет на них помимо основных обязанностей — избавьте их от подобных страхов.
9. Но при этом четко проговорите **взаимную ответственность.** Чтобы потом не оказалось, что персонал не знал, что он должен присматривать за ящиком и быть ответственным за то, чтобы его не украли. Лучше всего прописать все по пунктам в договоре с учреждением — в случае чего вы сможете к этому документу апеллировать.

2 Договоритесь с волонтерами

Слово НКО.

«У НАС ЭТИМ ЗАНИМАЮТСЯ инкассаторы на ставке — 130 рублей за одну копилку. Они из проверенных волонтеров. Но, как правило, особенностей нет. Главное, чтобы люди были надежные».

Виктория Рыжкова, фандрайзер благотворительной организации «Ночлежка», г. Санкт-Петербург

«ВОЛОНТЕРОВ МАЛО, на инкассацию их очень сложно выцепить, да и доверить страшно, так что инкассируют сотрудники фонда плюс волонтер с машиной.

Разве что на мероприятиях просим постоять добровольцев — прямо перед мероприятием проводим короткий инструктаж: как себя вести, как не поддаваться на провокации, каким детям собираем, какая на данный момент ситуация с каждым ребенком».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

В основном организации устанавливают и забирают ящики самостоятельно, не прибегая к помощи волонтеров, так как:

- в НКО волонтеров и так мало, на это их просто не хватает;
- волонтеров нужно проверять, чтобы были очень надежные — на это нет времени;
- даже если дать им соответствующие документы, удостоверяющие личности, при желании такого рода документы можно подделать. А сотрудники магазина, не зная каждого волонтера в лицо, могут просто не заметить «подмены» и отдать ящик не в те руки. Если же каждый раз один и тот же сотрудник или руководитель, которого все хорошо знают, забирает ящики, то риск быть обманутым и остаться без ящика сводится к нулю.

Тем не менее, если вы все же решитесь привлечь волонтеров, то вот основные рекомендации по работе с ними:

1) Берите **надежных, проверенных** людей, которые принимали участие уже не в одной вашей акции.
2) Четко **проинструктируйте** волонтера, что именно ему нужно делать с ящиком, а лучше пропишите все его обязанности в договоре, чтобы он понимал, за что отвечает.
3) Старайтесь, чтобы он был максимально **независим** (мог какие-то решения принимать самостоятельно) и **мобилен** (с машиной) — тогда это будет действительно помощь, а не дополнительная нагрузка.

3 Спланируйте расходы

Основные статьи расходов на установку ящика таковы:

- покупка ящика (если он не достался бесплатно) — в среднем один ящик стоит от 1000 до 3500 рублей и больше, в зависимости от того, какого он объема и из каких материалов сделан;
- доставка ящика (если их не изготавливают в вашем регионе или если у вас нет своей машины на вывоз из места изготовления) — примерно 500 рублей;
- механизмы или приспособления, которые не позволят украсть ящики (например, цепочки) — примерно 300 рублей;

- замочки с ключами (чтобы исключить несанкционированный доступ к деньгам из ящика, хотя, если честно, абсолютной гарантии не дает и замок) — 300 рублей;
- изготовление наклеек (крепятся на ящик, чтобы донор видел, на что собираются средства, где он сможет прочесть отчет, кому задать вопросы) — 100 рублей;
- изготовление листовок (их стоит разместить рядом с ящиком, чтобы доноры могли прочесть подробную информацию, которая не поместилась на наклейке) — 500 рублей;
- машина для развозки ящиков по учреждениям (очень желательна, но не обязательна; можно, конечно, и своим ходом) — 500 рублей.

Итого (очень примерно): 3200 рублей на один ящик без учета времени, которое нужно потратить на договоренности и саму установку.

Пожалуйста, **учитывайте все мелочи** и тщательно их бюджетируйте. Во-первых, так вы точно ничего не забудете, во-вторых, сможете лучше просчитать эффективность и понять, стоит продолжать или нет.

Продумывайте **безопасность** на этапе планирования установки ящиков и закладывайте все необходимые расходы в бюджет.

Заложите в бюджет **запасные материалы** (ящики, замки, крепления и т.п.), и если вдруг что-то будет сломано — вы сможете быстро заменить нужную деталь.

Также не забудьте подсчитать **административные расходы** — во что обойдется вашей организации этот способ сбора средств: время сотрудников, телефонная связь, Интернет и т.д.

Тщательно просчитайте **эффективность** нахождения ящиков в том или ином месте. Может получиться так, что вы захотите убрать ящик из той точки, где расходы на его обслуживание превышают средства, которые он приносит. Это верное решение, если мы говорим о главной цели — сборе средств, а не только об информировании о деятельности вашей организации и той проблеме, которую вы решаете.

4 Установите ящик

Несколько советов, которые помогут вам выбрать правильное место для установки ящиков:

1) Выбирайте бойкое место, через которое проходит в день много народа; например, аэропорты, вокзалы, метро.

> *«МЕСТО УСТАНОВКИ очень важно — стоит сдвинуть от основного потока и поставить там, где неудобно людям доставать кошелек и ставить сумки, и сбор средств сразу сходит почти на ноль».*
>
> ***Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области***

2) Выбирайте места, где люди так или иначе расстаются с деньгами — им легче пожертвовать, если они уже за что-то заплатили. Например, часто жертвуют сдачу в кафе, магазинах, торговых центрах.

> *«САМОЕ УДАЧНОЕ у нас место — это в продуктовых (и хозяйственных) магазинах на полках или столах напротив касс, когда человек с мелочью, кошельком и сумками отходит от касс и укладывает продукты в сумки, ставя их на эти самые полки или столики.*
>
> *Самое неудачное — это около кассы, да таким образом, что человек ящик видит только непосредственно при расчете, когда ему некогда читать и думать, а сзади подпирает очередь».*
>
> ***Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области***

3) Можно разместить ящики в местах, с которыми у многих людей связаны какие-то воспоминания, где они так или иначе настраиваются на проникновенный лад. Например, музеи, театры, парки. Но в этом случае лучше, если ваша деятельность будет связана с местом установки ящика для пожертвований.

«В НАШЕМ ГОРОДЕ ящик для сбора пожертвований стоит возле детской карусели (лошадки, слонятки, ослики и т.п.). Покатаешь ребенка — и пожертвовать не забудешь».

Екатерина Горшнева, координатор программ детского благотворительного фонда «Ангелы надежды», г. Волгоград

4) Это могут быть места, которые ассоциируются с благополучателями.

   НАПРИМЕР, зоомагазин — сбор денег на животных; платные клиники — сбор средств на лечение детей, и т.п.

5) Не всегда удачно ставить ящик в развлекательных местах, в местах отдыха (типа спа-салонов), так как туда люди приходят с другим настроем.

«ЛУЧШИЙ ВАРИАНТ — это банки, гостиницы высокого класса. Важно, чтобы была охрана, небольшое пространство, платежеспособные клиенты. В таких местах у клиентов возникает желание показать свое соответствие данному месту. Если там стоит ящик, то само собой подразумевается правило — делать пожертвование».

Лариса Елфимова, PR-менеджер Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

6) Размещайте ящики в местах, где их не украдут (или это очень сложно сделать).

«ВАЖНО РАЗМЕСТИТЬ копилку в прикассовой зоне или проходном месте, но тут как повезет. Желательно ставить ящик так, чтобы его сложно было украсть или взломать».

Виктория Рыжкова, фандрайзер благотворительной организации «Ночлежка», г. Санкт-Петербург

7) Ищите такие помещения, в которых люди находятся длительное время — есть шанс, что они оставят больше денег.

«ЯЩИК ЛУЧШЕ СТАВИТЬ в места, где люди кладут не мелочь. В основном это рестораны, спортивные центры. В местах, где люди задерживаются подольше, больше жертвуют. Во всяких различных экспресс-точках (суши или кофе) в 99 случаях из 100 жертвуют только мелочь».

Анна Шатрова, менеджер по проектам благотворительного фонда «Яркая жизнь», г. Санкт-Петербург

8) Постарайтесь разместить ящики так, чтобы их было трудно не заметить — не ниже уровня пояса.

«ДЛЯ ОДНОЙ из благотворительных программ мы собирали средства в банке. Изначально банк предложил поставить копилку в малоприметном и практически непроходимом углу помещения на пол, где были кассовые зоны. По прошествии месяца в ящике практически ничего не было. Тогда мы провели переговоры с банком и попросили прикрутить ящик возле касс в том же самом помещении. И ситуация в корне изменилась — ящик стал приносить деньги».

Лариса Елфимова, PR-менеджер Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

5 Налаживайте взаимоотношения с персоналом площадки

Помните, что персонал может или дополнительно «продавать» вас, привлекая больше людей, больше пожертвований, или же делать обратное — задвигать ящик в незаметное и неудобное место, «забывать» обращать на него внимание покупателей и т.п.

Конечно, рядового персонала много, и текучка среди него велика (это не один-единственный постоянный руководитель, которому достаточно один раз объяснить, договориться — и все). Тем не менее, если есть такая

возможность, то стоит объяснить персоналу, что вы за организация, на что собираете средства, кому и как эти деньги помогут, где можно получить отчет о собранных и потраченных пожертвованиях. Если вам удастся сделать персонал своими сторонниками, то они будут вам помогать.

К сожалению, бывает и так, что сотрудники учреждения, где находится ящик, причастны к краже денег из него.

В этом случае можно провести внутреннее расследование, и если руководитель встанет на вашу сторону, то он примет меры, и украденные деньги вернут. Но если руководство и/или служба безопасности заодно с воришками, то остается только искать других партнеров.

«У НАС УКРАЛИ несколько ящиков из-за того, что работодатель не выплачивал зарплату администраторам в одной из суши-забегаловок. О краже ящика владелец нам не сообщил, оплачивать кражу ящика тоже никто не намерен. Неприятная ситуация».

Анна Шатрова, менеджер по проектам благотворительного фонда «Яркая жизнь», г. Санкт-Петербург

6 Мониторьте площадку по ходу проведения акции

Периодически приезжайте и смотрите, в каком состоянии ящики, не повреждены ли они, насколько они заполнены.

Можно проводить дополнительные мероприятия, стимулирующие приток пожертвований. Например, интервью на телевидение или радио о проводимой акции по сбору средств. Многие организации отмечают, что после эфиров пожертвования резко увеличиваются. И тут нечему удивляться. Согласно исследованиям[3], в целом россияне больше склонны к спонтанным пожертвованиям. 82% респондентов совершили пожертвование сразу после того, как узнали о ситуации или услышали просьбу о помощи. Результаты исследования показывают, что самыми популярными способами

[3] Ходорова Ю. и др. Сострадание и спонтанность: отчет о массовых пожертвованиях в России. — М.: CAF Россия, 2014.

перечисления денег в НКО являются СМС-сообщение (68%) и ящик для пожертвований в общественных местах (63%). 78% респондентов, получивших информацию по телевидению, приняли решение о пожертвовании сразу. Поэтому в такой ситуации жертвуют небольшие суммы: не более 500 рублей, а в основном 100 рублей.

«ОДИН ИЗ НАШИХ ЯЩИКОВ находится в пригороде Петербурга, куда не очень сподручно часто ездить. Звонок. Представители магазина, в котором висит ящик, сказали, что он случайно упал и разбился. Попросили срочно приехать, забрать деньги. Мы не сразу смогли выехать, а когда через несколько дней все же доехали до них, то наблюдали картину — висит наш ящик весь замотанный-перемотанный скотчем, но висит. Мы спрашиваем: зачем повесили? Нужно было дождаться нас. А представители магазина сказали, что их «отругали» покупатели за то, что нет ящика, и просто «потребовали» вернуть на место хоть в каком-то виде».

«Дети и родители против рака», г. Санкт-Петербург

Проводились и другие исследования. Например, согласно рейтингу «Русфонда», составленному совместно с компанией «Бизнес Аналитика», с помощью ящиков для пожертвований в 2014 году жертвовали 25,1% всех доноров. А в исследовании Высшей школы экономики в партнерстве с фондом «Общественное мнение» называется цифра 16%.

В качестве мониторинга полезно просить обратную связь у представителей площадок. Возможно, у них есть вопросы, сомнения, пожелания.

7 Заберите пожертвования

Забирая ящик, убедитесь, что он не поврежден, пломбы в сохранности.

Вскройте ящик в присутствии комиссии с составлением акта вскрытия ящика пожертвований. *Образец акта* вы найдете в дополнительных материалах.

Подсчитайте, сколько денег в данном ящике. Суммы, которые единожды могут бросить доноры — от 10-50 рублей до 100, 500, 1000 рублей. Редко,

но бывает, что разово бросают 5000 рублей, но для этого ящик должен стоять в месте, где у людей есть такие деньги. В месяц один ящик может собирать очень по-разному: в один месяц, например, около 1000 рублей, а в другой гораздо больше — несколько десятков тысяч рублей. Размер суммы зависит от многих факторов: района города, проходимости данного места, контингента, который посещает учреждение, сезонности, количества праздничных дней и т.д.

Многие НКО предпочитают устанавливать сразу несколько ящиков, зачастую — десятки или даже сотни. Конечно, это влечет за собой увеличение расходов на сами ящики, инкассацию, увеличение времени на установку и сбор денег, но это приносит и заметно больше средств. Особенно если удастся договориться с сетевыми учреждениями: вы проводите переговоры всего один раз, а потом устанавливаете ящики в нескольких местах разом.

Оприходуйте деньги, изъятые из ящика, путем внесения в кассу организации. Помните, что в течение дня вам нужно положить деньги в банк на расчетный счет. Это необходимо сделать даже в том случае, когда не превышен лимит остатка кассы. Не забывайте, что нельзя расходовать средства пожертвования непосредственно после их оприходования в кассу организации. У организации может быть разрешение на расходование наличных средств, но только в случае, если это выручка, а не целевые средства, к которым относятся пожертвования.

После того, как средства внесены на расчетный счет организации, в учете необходимо отразить целевое поступление в форме пожертвования на утвержденную программу или проект, полученное в результате проведенной акции.

«ЖЕЛАТЕЛЬНО производить выемку раз в неделю — с коррекцией на темпы наполняемости ящика и условия его охраны (чем страшнее за ящик, тем чаще нужна выемка). Каждый раз, когда волонтер должен изъять средства, время визита необходимо согласовать с представителем магазина.

При установке ящиков мы договариваемся о том, что персонал магазина будет помогать пересчитывать деньги и разменяет их. Это важно: в документах (акте выемки) должна быть указана сумма с подписью волонтера и представителя магазина. Изъятые средства нужно перевести на счет сбора.

На выемку тратится немало времени, один ящик может занять до часа, плюс время на дорогу, плюс время на посещение банка (или банкомат, если сумма получилась круглая). Один волонтер может обрабатывать ориентировочно три ящика в день».

Елена Сысоева,
«Сообщество волонтеров Вологодчины «Дорогою добра», г. Вологда

ВНИМАНИЕ!

Вас могут опередить со вскрытием ящика мошенники — под видом правоохранительных органов или ваших волонтеров.

Чтобы этого не произошло, стоит заранее договориться с сотрудниками учреждения о том, чтобы при любых подозрениях они незамедлительно связывались с руководством НКО. Хорошо, если каждый раз в учреждение приходят одни и те же люди на инкассацию, тогда вопросов точно не возникнет.

«У НАС ИЗЫМАЛИ ящики под видом сотрудников «неких органов». Мы сразу же оповестили об этом персонал, постоянно просим при любых подозрениях звонить по указанному на ящике номеру. Напоминали, что без ответственного сотрудника фонда никакие инкассации или изъятия не проходят никогда. Предали случай огласке в СМИ и подали заявление в полицию.

Мошенника поймали сразу же, но по закону деньги являются имуществом фонда только после инкассации и учета в бухгалтерии, поэтому компенсацию ущерба получили только за стоимость ящиков».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

8 Отчитайтесь и поблагодарите доноров

Положив деньги на расчетный счет вашей организации, вы можете израсходовать их в соответствии с целями проекта или программы, на которые их собирали.

После того, как средства были потрачены, необходимо написать финансовый отчет.

Также важно написать содержательный отчет о том, как изменилась жизнь тех, для кого предназначались собранные средства.

СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Лучше показывать всю цепочку: собрали в ящик — положили в банк — из банка перечислили на определенную цель — отчет — благодарность тех, кому стало лучше благодаря оказанной помощи. Если какое-то звено цепи будет вами опущено (даже случайно), это может вызвать вопросы и дать основания кому-то упрекнуть вас в нечистоплотности.

Распространите свой отчет как можно шире, чтобы доноры вас знали, доверяли вашей НКО и продолжали жертвовать. Совсем хорошо, если удастся разместить информацию в том месте, где были ящики. К сожалению, это не всегда возможно, поэтому на информации около ящика обязательно дайте ссылку на ресурс (сайт, группа в социальных сетях и т.п.), где будут размещены отчеты.

Поблагодарите тех, с кем вы взаимодействовали в процессе привлечения средств через ящик.

Подведите итоги: что было сделано удачно, какие промахи были допущены, как лучше организовать все в следующий раз.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

Количественные и качественные показатели

Говорят НКО.

«ЯЩИКИ ФОНДА тематические — на программу «Во имя жизни». Количество 20. Размещены в банках и в двух местах общественного питания. В год собирается 235 000 рублей. Пожертвования от 50 копеек до 5000 рублей. Основные пожертвования — 10, 50 и 100 рублей. Одинаковое количество купюр по 50 и 100 рублей. Доноры — клиенты банка. Возраст — от 25 до 50 лет».

Лариса Елфимова, PR-менеджер Городского благотворительного фонда «Фонд Тольятти»

«СТАЦИОНАРНЫЕ ящики стоят в сети аптек, и собранные средства мы отовариваем там же, в аптеках, но с большими скидками на товары от партнерской аптеки. Изъятие денег производим, как правило, раз в квартал. В среднем получается 8000-12 000 рублей. Купюры в 50 и 100 рублей встречаются чаще всего».

Наталья Зайцева, начальник отдела социальных инноваций НОУ «Центр развития семейных форм устройства детей», г. Мурманск

«ПОРТРЕТ ДОНОРА разный, так как зависит от места, где стоит ящик. Предпочтительно устанавливаем в местах семейного посещения».

Анна Шатрова, менеджер по проектам благотворительного фонда «Яркая жизнь», г. Санкт-Петербург

«СОБИРАЕТСЯ в год около 431 000 рублей. Недавно из трех самых проходных ящиков изъяли около 90 000 рублей (это месяца за два-три накопилось). Сколько бросают — не ясно, так как могут бросить ведь и несколько купюр, но в основном 10 и 50 рублей, реже — 100 или 500, совсем редко — 1000. На ящик приходится от одной до трех крупных купюр, но чаще всего мелочь (около 25 кг за одну инкассацию с двух-трех ящиков)».

Александр Петров, ведущий специалист фонда помощи детям «Наше Будущее», Кировско-Апатитский район Мурманской области

«ОДНА КОПИЛКА в среднем собирает 600 рублей в месяц и 7200 рублей в год. Этих средств хватит на то, чтобы 60 человек нашли кров в пункте обогрева в холодное время года. Или на один месяц проживания в приюте «Ночлежки» одного бездомного человека. И это только на деньги из одной копилки!

В 2014 году в копилки «Ночлежки» было пожертвовано 504 118 рублей. Средства были потрачены на проекты гуманитарной помощи и работу приюта».

С сайта благотворительной организации «Ночлежка» (http://homeless.ru/saveups.php), г. Санкт-Петербург

В рамках дистанционного курса «Привлекаем местные ресурсы на некоммерческие цели», который прошел в 2015 году, мы предложили его участникам поделиться своим опытом по сбору средств через ящики для пожертвований.

Из 109 ответивших на вопросы лишь у 50% был опыт привлечения ресурсов через ящики. У других 50% стоит от одного до 350 ящиков в самых разнообразных местах. Например, в химчистке, бассейне, на рынке, в салоне нижнего белья и т.д.

Расходы на ящики у некоторых равны нулю, так как или давно удалось технологизировать этот процесс так, что теперь он только приносит «прибыль», или же все траты покрывают партнеры и спонсоры. А у кого-то расходы составляют от 150 до 20000 рублей на ящик, причем, это могут быть как разовые расходы, например, на дизайн и изготовление, так и расходы на обслуживание в течение месяца или даже года.

У некоторых организаций средства, привлекаемые с помощью ящиков, это 100% денег, которые они получают от частных доноров. У других данный источник занимает порядка 10-30% от средств, полученных от частных лиц.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

Общие рекомендации по сбору средств с помощью ящиков для пожертвований

Мнение Татьяны Тульчинской, директора благотворительного собрания «Все вместе» (г. Москва), по поводу сбора средств через ящики для пожертвований:

«НЕ СТОИТ переоценивать эту тему. Безусловно, ящики собирают деньги. Но это все же не такие большие суммы. Ящики, безусловно, это поддерживающий ресурс. В ящики кидают не очень большие деньги, кидают те, кому не нужна сдача. К тому же это большей частью тема городов и торговых центров. Ящики не могут быть основным источником средств.

Ящики трудны в обслуживании: договоры, охрана, выемка денег, инкассация… КПД сильно зависит от той точки, где стоят ящики. Если у фонда есть друг — хозяин торговой сети, конечно, нужно ставить ящики, не задумываясь! Но можно и «убиться» ради ящиков, получив при этом совсем небольшой отклик.

Не стоит при помощи ящиков собирать деньги на конкретные запросы (например, лечение ребенка), если они стоят где-то на постоянной основе. Исключения — краткосрочные акции. Если ящик долго стоит на одном месте, то деньги собираются медленно. И почти всегда информация на ящике, если она адресная, будет устаревать и не соответствовать действительности. Если ящик призывает к сбору средств на конкретного ребенка, то существует, например, вероятность того, что кто-то может через Интернет проверить, как обстоят дела с этим кейсом на сайте, и уличить НКО в том, что сбор уже закрыт. Чаще всего это не сознательное мошенничество, а скорее невозможность дать актуальную информацию вовремя, но репутация НКО может быть испорчена безвозвратно. Поэтому корректнее при долгосрочных сборах давать информацию о программах».

Прежде чем устанавливать ящики для пожертвований, важно взвесить плюсы и минусы данного способа сбора средств[4].

Плюсы	*Минусы*
Организационные	***Организационные***
• Единожды вложившись в установку ящика, в дальнейшем требуется очень мало ресурсов на его поддержание, а деньги поступают постоянно • Ящик может «работать» сам, если правильно установлен в правильном месте • Ящик может быть установлен не только внутри помещения, но и снаружи, быть переносным и использоваться в самых различных местах	• Затраты на изготовление, доставку, крепеж и т.д. • Возможные сложности в переговорах с площадкой для установки ящиков • Сильная зависимость количества поступающих денег от места размещения ящика • Практически невозможно получить контакты доноров • Без «подзвучки» и привлечения внимания со стороны персонала или волонтеров не всегда привлекается много средств
Финансовые	***Финансовые***
• Можно таким образом начинать работать с бизнесом: сначала договариваться о предоставлении площадки, а потом втягивать партнеров в другие виды благотворительности • Можно свести расходы практически к нулю (если кто-то изготовит ящики бесплатно, отвезет их бесплатно и т.п.) • Можно собирать средства неограниченное количество времени	• Необходимость положить деньги в банк в день вскрытия ящиков • Возможность взломов и краж ящиков • Привыкание людей к ящику, «замыливание глаза» и снижение интенсивности пожертвований • Лучше собираются средства на конкретного ребенка, адресную помощь, а с ящиками это возможно далеко не всегда

[4] Использованы ответы участников дистанционного курса «Привлекаем местные ресурсы на некоммерческие цели», 2015 г.

• Можно «перехватить» деньги, которые и не предназначались для пожертвований — сдача, мелочь в кармане и т.п.	• Сбор средств может идти очень медленно, особенно если его никак специально не стимулировать. Не подходит для экстренных сборов
Информационные • Постоянное информирование об организации и ее деятельности • Возможность информировать о проблеме, привлекать к ней внимание • Можно использовать на мероприятиях, чтобы предлагать сделать пожертвование здесь и сейчас	***Информационные*** • Такой сбор подходит не для всех видов деятельности • Хорошо работает, если собирающая организация известна и узнаваема
Для донора • Простой, понятный для доноров механизм сбора средств • Донор становится причастен к полезному делу, решению важной проблемы путем пожертвования совсем небольшой суммы • Донор может выбрать абсолютно любую сумму пожертвования • Донор видит, что он не один, так как в ящик уже кто-то пожертвовал, а также можно видеть динамику заполнения ящика в течение времени • Анонимность пожертвований	***Со стороны донора*** • Донор не всегда осознанно делает пожертвование (иногда просто хочет избавиться от мелочи) • Не все люди готовы у всех на виду опускать деньги в ящики, кого-то смущает сам факт совершения пожертвования, кому-то неудобно за размер пожертвованной суммы • Много мошенников, поэтому у доноров мало доверия к ящикам

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Как защитить себя от мошенников:

- *Инструкция для граждан против мошенничества* от портала Милосердие.ру.
- Статья, *как не попасться на мошенничество* — рекомендации для доноров, но полезно и НКО посмотреть на себя со стороны.
- Полезная статья про то, *как отличить мошенников от волонтеров*, в том числе при сборе средств через ящики для пожертвований.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Итак, в этой брошюре мы детально рассмотрели полный цикл работы с ящиками для пожертвований. Вы узнали о том, как организовать сбор средств через ящики для пожертвований. Вы узнали, какие типы ящиков бывают, как и где их следует устанавливать, чтобы повысить эффективность такого способа привлечения средств. Вам понятны особенности юридического оформления установки ящиков, плюсы и минусы этого сбора средств. Теперь вы сможете решить, использовать ли эти знания в своей повседневной работе.

БЛАГОДАРНОСТИ

Я благодарю Катерину Киселеву, исполнительного директора региональной общественной организации «Дети и родители против рака» за консультации и помощь в написании данной статьи.

Также выражаю благодарность Анне Пучковой из благотворительного фонда «Мозаика счастья» и коллегам из других организаций, чьи цитаты приведены в данной брошюре, за опыт, которым вы охотно делились.

Анна Смирнова,
2015

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

Знакомьтесь: Добрые города

Юлия Николаева,
Анна Смирнова

Если вы читаете эту книгу, вы почти наверняка слышали о «Добрых городах», а, возможно, и сами являетесь активным участником этого проекта. Для тех же, кто еще с ним не сталкивался, попытаемся рассказать, что же это такое и как превратить свой город в «добрый».

«Добрый город» — это город, любимый своими жителями. В нем уютно и комфортно жить, радостно учиться и работать, приятно делать добрые дела. Со своей стороны, «Добрый город» тоже любит своих жителей и предоставляет им возможность проявить весь свой потенциал.

«Добрый город» — это пространство, где каждый может найти себя: здесь есть площадки для общения, творчества и социализации. Обретая подобную общность, человек делается сильнее и увереннее в завтрашнем дне.

Чтобы город стал «добрым», нужны особые условия: в городе должно проходить становление местного сообщества (или оно уже сформировалось), которое вырабатывает механизмы, дающие возможность горожанам развиваться и проявлять активную жизненную позицию. Способствовать превращению своего города в «добрый» могут общественные организации, имеющие общие цели и видение.

Ключевая идея технологии «Доброго города» проста: **объединение ресурсов организаций, действующих на одной территории, для проведения крупного общегородского мероприятия с целью сбора частных пожертвований и активизации горожан для реализации актуальных социальных задач.**

Таким крупным общегородским мероприятием может стать фестиваль «Добрый город» — это праздник для горожан, где каждый в силах сделать доброе дело, стать благотворителем и узнать больше о городских НКО и адресах помощи. С помощью таких фестивалей преодолевается недоверие людей к благотворительности, и мы все вместе делаем наши города добрее.

Первым таким фестивалем в России стал «Добрый Питер». Для его проведения был перенят опыт американских коллег из United Way International и благотворительного фонда «Дорога вместе». Была использована их модель: сбор товаров и средств для социально уязвимых горожан в рамках одной масштабной фандрайзинговой кампании при участии разных НКО.

Идея оказалась удачной: по итогам первого «Доброго Питера» вышло, что с каждого вложенного рубля фестиваль собрал три, а это значит, что при прочих заявленных целях фестиваль еще и экономически эффективен.

Так как идея показала свою состоятельность, ее подхватили другие города — чему мы очень рады!

Все мы придерживаемся единых принципов:

- **Конкретная помощь конкретным нуждающимся:** фестиваль должен помогать, и эта помощь должна быть видна.
- **Профессионализм:** любая благотворительная акция должна качественно готовиться, это поможет добиться доверия людей, реальной пользы нуждающимся, вызовет желание помогать снова и снова.
- **Полная финансовая прозрачность:** жертвователи вправе знать, на что были истрачены средства, какая помощь была оказана нуждающимся.
- **Объединение усилий власти, бизнеса, НКО, СМИ и жителей города:** объединение ресурсов приносит максимальный эффект и улучшает социальный климат в городе.
- **Вовлечение жителей города в решение социальных проблем:** каждый желающий должен найти свое место и почувствовать удовлетворение от участия в добром деле. Ведь именно они, а не НКО — главные участники фестиваля.
- **Равноправие жертвователей:** мы не разделяем людей по возрасту, социальному статусу и размеру кошелька. Каждый выбирает индивидуальную меру участия.
- **Политическая и религиозная независимость:** мы убеждены, что стремление помогать людям не должно становиться средством зарабатывания политического или иного капитала, поэтому «Добрые города» — вне политики и религии.

Простые и ясные принципы, легкость при воспроизведении и эффективность такого фестиваля способствовали тому, что подобные мероприятия стали проводить и другие города. Поэтому сегодня уже не только некоммерческие организации объединяются с тем, чтобы создавать свой «Добрый город», теперь уже и сами «Добрые города» стремятся к объединению — таким стало Содружество «Добрых городов», которое из года в год пополняется новыми членами.

Сегодня «Добрые города» — это содружество некоммерческих организаций из разных городов России. Каждый из членов содружества проводит благотворительный городской фестиваль для своих жителей и вместе с ними.

В 2015 году свои добрые фестивали планируют провести сорок городов нашей страны: Санкт-Петербург, Пенза, Архангельск, Тольятти, Оренбург, Новосибирск, Омск, Пермь, Псков, Нижний Новгород, Калининград, Заречный, Ульяновск, Самара, Октябрьск, Владивосток, Кировск, Похвистнево, Вятка, Тамбов, Гвардейск, Якутск, Грозный, Славянск, Знаменск, Норильск, Уфа, Тосно, Назрань, Кострома, Мурманск, Северодвинск, Сыктывкар, Мончегорск, Марьяновка, Кандалакша, Печеры, Иркутск, Череповец, Ангарск.

Подробнее познакомиться с участниками содружества, узнать их истории и новости можно *на сайте «Добрых городов»*.

Содружество городов растет не по дням, а по часам, к нему присоединяются все новые организации и люди. Теперь наша задача — передать им технологию, приблизить их идеи и замыслы к реальности, чтобы каждый фестиваль «Добрый город» был не только эффективным, прозрачным и устойчивым, но и интересным и радостным для всех горожан. А для этого требуются определенные умения, знания и навыки. Поэтому давайте просто посмотрим, как работает данная технология, и в чем заключаются основные составляющие ее успеха.

Вы наверняка знаете, что многие некоммерческие организации, развиваясь и осваивая новые горизонты социальной активности, сталкиваются с недостатком средств на реализацию своих проектов. Возникает вопрос: как быть и что делать дальше? Продолжить движение и искать недостающие средства или совершенствоваться в уже достигнутом?

Идеи, которые отражает технология «Добрые города», полезны и тем, кто избирает для себя первый вариант развития, и тем, кому ближе второй путь. Для первых она открывает новый спектр возможностей привлечения ресурсов, вторым предложит свежие подходы и оригинальные формы презентации своей деятельности.

Вне зависимости от того, в большом или малом городе проходит фестиваль, собранные средства поступают на социально значимые проекты СО НКО или адресную помощь конкретному человеку. Основа фестиваля — это командная работа организаторов, креатив, обученные и мотивированные участники и волонтеры, использование проверенных фандрайзинговых методов. Эти методы хорошо известны:

1. **Проектный подход.** От возникновения идеи фестиваля до ее реализации — долгий путь. Важно осознать его как отдельный проект. Соответственно, к организации фестиваля следует применять все законы проектного подхода.
2. **Объединение усилий.** Привлекая как можно больше различных участников и партнеров, вы сможете придумать яркие акции, получить более масштабное продвижение, найти максимальное количество ресурсов.
3. **Безопасность.** Бухгалтер и юрист — главные спутники фестиваля. Они помогут составить грамотные соглашения/договоры со всеми партнерами и поставщиками услуг, а также подскажут, как правильно принять пожертвование, передать его, представить финансовую отчетность.
4. **Прозрачность.** Все ваши действия должны быть абсолютно понятными и прозрачными. Делая большой городской проект и обращая на него внимание широкого круга людей, вы продвигаете идеи благотворительности и добровольчества, которые вызывают у некоторых людей определенные сомнения и опасения. Все участники данного городского события должны четко понимать: сколько было собрано средств, кому они пошли, как изменили жизнь этих людей к лучшему. Необходимая и достаточная прозрачность — вот к чему стоит стремиться, чтобы в следующем году люди сами охотно несли вам различные ресурсы.
5. **Активное продвижение.** Фестиваль — это городское событие, поэтому о нем должен знать весь город, независимо от его численности. Делайте продвижение осмысленным — ради решения тех содержательных задач, которые вы перед собой ставите. Не уходите от поставленной цели, не распыляйтесь, и в то же время будьте гибкими в процессе реализации. И тогда любые внезапно возникшие обстоятельства будут восприняты как выгодные возможности. Ну и, конечно, обязательно благодарите всех: это зачастую не требует затрат, но полученная таким образом «прибыль» оправдывает потраченное время.

Новый импульс развитию сообщества «Добрых городов» и усилению интереса к этой технологии у СО НКО из самых разных частей нашей страны дал проект **«Распространение технологии «Добрые города» для поддержки СО НКО и активизации местных сообществ».** Проект реализуется Центром РНО в партнерстве с БФ «Добрый город Петербург», Архангельским центром социальных технологий «Гарант», Нижегородской Ассоциацией неправительственных некоммерческих организаций «Служение», Пензенским региональным общественным благотворительным фондом «Гражданский Союз».

Проект возник тогда, когда содружество «Добрых городов» обрело устойчивость, а НКО, в него вошедшие, оценили идею партнерства и успели убедиться в эффективности этой фандрайзинговой технологии. Появилась потребность проанализировать и систематизировать накопившийся опыт и передать его другим.

Отправной точкой проекта можно считать 2013 год, когда к Центру РНО обратились представители нескольких альянсов СО НКО, работающих по технологии фондов местных сообществ в Северо-Западном и Поволжском федеральных округах, а также Партнерство фондов местных сообществ. Они предложили передать технологию «Добрый город» членам этих сетей СО НКО.

Чтобы удовлетворить запрос коллег, мы провели череду важных мероприятий:

- Провели **конференцию** «Технология «Добрый Город» — как сделать в своем регионе». В процессе конференции участники не только познакомились с представителями содружества «Добрых городов» и обменялись опытом, новостями и идеями, но и получили помощь экспертов по ключевым аспектам подготовки и проведения благотворительного фестиваля. Кроме того, для каждого «Доброго города» был разработан план проведения в регионе.
- Выпустили **брошюру** «Благотворительный фестиваль «Добрый город» — пособие для координатора», которая стала своеобразной инструкцией по применению технологии продвижения фестиваля «Добрый город».
- Провели **стажировки** для 30 специалистов общественных организаций со всей России. В процессе все специалисты стали участниками одного из четырех фестивалей «Добрых городов». Они увидели «кухню» фестиваля, оказались в центре его мероприятий, смогли задать вопросы организаторам и пообщаться с волонтерами и партнерами, а затем применить полученный опыт на практике, став координатором фестиваля в своем родном городе.

- Провели **дистанционный курс** «Привлекаем местные ресурсы на некоммерческие цели», в котором приняли участие 323 специалиста — руководители, PR-менеджеры, фандрайзеры и проектные менеджеры из общественных организаций со всей России. Учащиеся курса узнали, как успешно привлекать местные ресурсы на некоммерческие проекты, познакомились с основными направлениями частной и корпоративной благотворительности, наметили фандрайзинговый план работы для своей организации, научились проводить крупные городские благотворительные мероприятия.
- Провели **конкурс проектов поддержки** городских благотворительных фестивалей «Добрый город», победителями которого стали 9 общественных организаций.

И мы не собираемся останавливаться. **Цикл брошюр** «Технологии фандрайзинга. Как привлечь местные ресурсы на некоммерческие цели?» — это очередной, но не последний шаг, который мы делаем на пути развития нашего содружества. Присоединяйтесь к нам!

Если вы хотите сделать свой город лучше —
сделайте его
Добрым городом!

ОБ АВТОРЕ

СМИРНОВА (ШМАТКО) Анна Владимировна

Директор фонда «Добрый город Петербург» (с 2011 г.), руководитель проектов и тренер Санкт-Петербургского Центра развития некоммерческих организаций www.crno.ru (с 2005 г.), разработчик тренингов и учебных программ, разработчик и преподаватель дистанционных курсов, консультант, менеджер конкурсов, оценщик, фандрайзер, автор, исследователь.

Окончила Санкт-Петербургский Государственный Университет Экономики и Финансов. Специальность – маркетинг-менеджмент в сфере услуг.

Другие публикации автора по теме:

- Брошюра «Финансовая грамотность НКО». – СПБ, 2012.
- Пособие Привлечение частных пожертвований в НКО. — СПб, 2013.
- Благотворительный фестиваль «Добрый город». Пособие для координатора — СПб: ЦРНО, 2014.
- Практики фандрайзинга в регионах России. Сборник кейсов — СПб, 2013

Связаться с автором:
a.smirnova@crno.ru

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

ПРИЛОЖЕНИЯ

Список приложений:

1. Образец письма-запроса на установку ящика для сбора пожертвований 60

2. Образец соглашения с площадками для установки ящика для сбора пожертвований 62

3. Образец приказа об установке ящика для сбора пожертвований 68

4. Образец акта вскрытия ящика для сбора пожертвований 70

ВЕРНУТЬСЯ
К ОГЛАВЛЕНИЮ

На бланке организации

№____ от «___» _____20___г.

_____

_____

Ф.И.О., должность и название организации

от

_____

_____

Ф.И.О., должность и название организации

Письмо-запрос на установку ящика для сбора пожертвований

Благотворительный Фонд _____

(Название организации)

в лице _____,

(Должность, ФИО)

действующего на основании _____ просит разрешить установку ящика для сбора пожертвований в пользу _____

(Название организации)

в рамках акции _____

по адресу: _____,

в период с «____»_____20___г. по «____» _____ 20___ г.

Вскрытие ящика для сбора пожертвований будет производиться с «____» _____ 20___ г. Собранные частные пожертвования могут быть использованы только на уставную деятельность _____

(Название организации)

в рамках акции _____.

Цель акции: _____.

Также для реализации акции просим предоставить место для размещения корзин для сбора пожертвований в неденежной форме.

Для сбора указанных пожертвований представителям фонда просим обеспечить доступ к ящику и корзинам для сбора пожертвований.

Просим Вас также дать разрешение для журналистов на телевизионную и фотосъемку во время проведения мероприятия по сбору пожертвований. В акции примет участие _____ добровольцев, одетых в фирменные футболки и сменяющих друг друга. Мы гарантируем предоставление списка добровольцев за 2 (два) дня до мероприятия.

Для посдсчета собранных пожертвований будет создана комиссия по вскрытию конетйнера для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме. Просим назначить представителя вашей организации для включения в указанную комиссию.

_____/_____

ВЕРНУТЬСЯ
К ОГЛАВЛЕНИЮ

Договор №____

о сотрудничестве по сбору благотворительных пожертвований

г. _____ «___»_____20__ г.

_____, именуемый в
(Название организации)
дальнейшем «Банк», в лице_____,
(Должность, Ф.И.О)
действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемая в дальнейшем
(Название благотворительной организации)
«НКО», в лице_____,
(Должность, Ф.И.О)
действующего на основании _____, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. Общие условия

1.1. Банк оказывает НКО безвозмездную услугу по размещению в подразделениях Банка ящиков для сбора благотворительных пожертвований в количестве _____ (_____) штук.

1.2. Подразделения Банка, указанные в п. 1.1. настоящего Договора, расположены по адресам, перечисленным в Приложении 1 к настоящему Договору.

1.3. Банк распространяет информацию о деятельности НКО с целью сбора благотворительных пожертвований в пользу НКО среди своих сотрудников и посетителей.

1.4. Банк принимает на себя обязательства изготовить рекламные буклеты, направленные на сбор благотворительных пожертвований в пользу НКО. Макет рекламных буклетов должен согласовываться с НКО.

1.5. Все собранные благотворительные пожертвования используются НКО на уставную деятельность организации.

2. Права и обязанности сторон

2.1. Банк обязуется:

2.1.1. Обеспечить доступ посетителей Банка к ящикам для сбора благотворительных пожертвований.

2.1.2. Обеспечить доступ представителя НКО к ящикам с целью изъятия благотворительных пожертвований.

2.1.3. Распространять информацию о деятельности НКО с целью сбора благотворительных пожертвований в пользу НКО среди своих сотрудников и посетителей, в том числе путем размещения буклетов рядом с ящиками для сбора благотворительных пожертвований.

2.1.4. Изготовить рекламные буклеты, направленные на сбор благотворительных пожертвований в пользу НКО.

2.2. НКО обязуется:

2.2.1. Предоставить ящики для сбора благотворительных пожертвований для установки в подразделениях Банка.

2.3. Передача ящиков для сбора благотворительных пожертвований осуществляется по акту приема-передачи (Приложение 2 к настоящему Договору), подписываемого представителями обеих сторон.

3. Ответственность сторон

3.1. Сторона, не исполнившая или ненадлежащим образом исполнившая обязательства по настоящему Договору, обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки.

3.2. Банк несет ответственность за сохранность ящиков для сбора благотворительных пожертвований и самих благотворительных пожертвований.

3.3. Взыскание убытков не освобождает сторону, нарушившую условия настоящего Договора, от исполнения обязательств.

3.4. В случаях, не предусмотренных настоящим Договором, имущественная ответственность определяется в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

4. Срок действия, изменение и расторжение Договора

4.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента его подписания.

4.2. Настоящий Договор заключен на неопределенный срок.

4.3. Настоящий Договор может быть расторгнут в одностороннем порядке по заявлению одной из сторон через 20 (двадцать) рабочих дней после получения соответствующего заявления другой стороны.

4.4. После расторжения настоящего Договора НКО обязана забрать у Банка установленные ящики для сбора благотворительных пожертвований до момента расторжения Договора.

4.5. Обязательства по настоящему Договору прекращаются в других случаях, предусмотренных законом.

4.6. Прекращение действия Договора не освобождает стороны от ответственности за его нарушение.

5. Порядок разрешения споров

5.1. Все споры или разногласия, возникающие между сторонами по настоящему Договору или в связи с ним, разрешаются путем переговоров.

5.2. В случае невозможности разрешения разногласий путем переговоров они подлежат рассмотрению в арбитражном суде на территории Российской Федерации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации.

6. Форс-мажор

6.1. Ни одна из сторон не несет ответственности перед другой стороной за невыполнение обязательств, обусловленное обстоятельствами, возникшими помимо воли и желания сторон и которые нельзя предвидеть или избежать, включая объявленную или фактическую войну, гражданские волнения, эпидемии, блокаду, эмбарго, землетрясения, наводнения, пожары и другие стихийные бедствия.

6.2. Сторона, которая не может исполнить свои обязательства, должна известить другую сторону о препятствии и его влиянии на исполнение обязательств по Договору в разумный срок с момента возникновения этих обстоятельств.

6.3. Дальнейшая судьба настоящего Договора в таких случаях должна быть определена соглашением сторон. При недостижении согласия стороны вправе обратиться в суд для решения этого вопроса.

7. Порядок изменения и дополнения Договора

7.1. Любые изменения и дополнения к настоящему Договору имеют силу только в том случае, если они оформлены в письменном виде и подписаны обеими сторонами.

7.2. Досрочное расторжение Договора может иметь место по соглашению сторон либо по основаниям, предусмотренным действующим на территории

Российской Федерации гражданским законодательством, с возмещением понесенных убытков.

7.3. Все уведомления и сообщения должны направляться в письменной форме.

7.4. Договор составлен в двух экземплярах, из которых один находится у Банка, второй — у НКО.

7.5. Адреса и реквизиты сторон:

Банк:	**НКО:**

7.6. Подписи сторон:

Банк _____ / _____/

М.П.

НКО _____ /_____/

М.П.

Приложение 1
к Договору № ____
о сотрудничестве по сбору
благотворительных пожертвований
от «_____» _____20__ г.

Список адресов подразделений Банка, в которых установлены ящики НКО для сбора благотворительных пожертвований

№ п/п	Адрес подразделения	Количество ящиков
1		
2		
3		
4		
5		

Подписи сторон:

Банк _____ / _____/

М.П.

НКО _____ /_____/

М.П.

ВЕРНУТЬСЯ
К ОГЛАВЛЕНИЮ

Приложение 2
к Договору № ____
о сотрудничестве по сбору
благотворительных пожертвований
от «_____» _____20__ г.

Акт приема-передачи
ящиков для сбора благотворительных пожертвований

г. _____ «____»_____20__ г.

_____, именуемый в
(Название организации)
дальнейшем «Банк», в лице_____,
(Должность, Ф.И.О)
действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемая в дальнейшем
(Название благотворительной организации)
«НКО», в лице_____,
(Должность, Ф.И.О)
действующего на основании _____, с другой стороны, подписали настоящий акт приема-передачи ящиков для сбора благотворительных пожертвований, согласно которому НКО передала, а Банк принял для размещения в подразделениях Банка ящики для сбора благотворительных пожертвований в количестве ____ (_____) штук.

Подписи сторон:

Банк _____ / _____/

М.П.

НКО _____ /_____/

М.П.

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

На бланке организации

Приказ № _____

«Об установке ящика и корзин для сбора пожертвований и созданию комиссии по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме»

г. _____ «_____»_____ 20___ г.

В соответствии с уставом некоммерческой организации _____ и на основании утвердительного ответа

(Название организации)

_____ на письмо-запрос № _____от «___» _____ 20__ г

(Название организации)

на установку ящика для сбора пожертвований _____

(Название организации)

ПРИКАЗЫВАЮ:

1. Установить ящик для сбора пожертвований в виде денежных средств в пользу _____ на уставную деятельность _____

(Название организации) *(Название организации)*

для реализации проекта _____

по адресу: _____,

в период с «___» _____ 20___ года по «___» _____ 20___ года.

Собранные пожертвования могут быть использованы только на уставную деятельность _____ для реализации проекта _____.

(Название организации) *(Название проекта)*

2. На ящике для сбора пожертвований разместить информацию следующего содержания:

«Данный ящик установлен _____ по адресу:_____

(Название организации)

Мы собираем пожертвования на уставную деятельность организации для реализации проекта _____.

(Название проекта)

3. Установить сроки установки ящика для сбора пожертвований: с «____» _____20___ года по «____» _____20___ года.

4. Вскрытие ящика для сбора пожертвований в виде денежных средств будет производиться с «___» _____ 20___ года по адресу: _____.

5. Установить корзины для сбора пожертвований в неденежной форме в количестве ___ штук по адресу: _____.

6. Подсчет и учет собранных пожертвований в неденежной форме будет производиться с «___» _____ 20___ года по адресу: _____.

7. Создать комиссию по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме в составе:

Председатель комиссии: _____

(Должность, ФИО)

Члены комиссии: _____

(Должность, ФИО)

_____

(Должность, ФИО)

_____

(Должность, ФИО)

8. Главному бухгалтеру, исполняющему обязанности кассира _____, принять полученные средства в кассу на основании Акта вскрытия ящика для сбора пожертвований.

(ФИО)

9. Ознакомить с настоящим приказом членов комиссии по вскрытию ящика:

_____

(Должность, ФИО)

_____

(Должность, ФИО)

_____

(Должность, ФИО)

Руководитель организации _____ / _____

С приказом ознакомлены:

_____ / _____

_____ / _____

_____ / _____

_____ / _____

_____ / _____

ВЕРНУТЬСЯ К ОГЛАВЛЕНИЮ

Акт №___
вскрытия ящика для сбора пожертвований,
установленного по адресу:
_____

г._____ «___» _____ 20__ г.

Настоящий Акт составлен «___»_____ 20____ г. комиссией по вскрытию ящика для сбора пожертвований и учета пожертвований в неденежной форме, сформированной _____ в соответствии с приказом _____
(Название благотворительной организации) *(Должность)*
_____ №____ от «___»
(ФИО)
_____ 20__ г. в составе:

Председатель комиссии: _____
(Должность, ФИО)

Члены комиссии: _____
(Должность, ФИО)

_____
(Должность, ФИО)

_____
(Должность, ФИО)

о том, что они вскрыли ящик для сбора пожертвований, установленный по адресу: _____, для сбора средств в пользу _____ на уставную деятельность _____
(*Название благотворительной организации*) (*Название организации*)
в рамках акции (проекта)_____
(*Название акции/проекта*)

Вышеуказанный ящик для сбора пожертвований установлен в соответствии с приказом _____ №___ от «___» _____ 20_ г.
(Должность, название организации, ФИО)

Ящик заперт и опечатан, печати не нарушены.

В присутствии всех членов комиссии ящик для сбора пожертвований вскрыт.

При вскрытии в ящике находилось _____(_____) рублей ____ копеек, а именно:

_____ купюры достоинством 1000 рублей; на сумму _____ руб.;

_____ купюры достоинством 500 рублей; на сумму _____ руб.;

_____ купюры достоинством 100 рублей; на сумму _____ руб.;

_____ купюры достоинством 50 рублей, на сумму _____ руб.;

_____ купюры достоинством 10 рублей, на сумму _____ руб.

_____

_____

_____

Иностранных денежных знаков (включая купюры и монеты), а также посторонних предметов в ящике не обнаружено.

Председателю комиссии _____

(Должность ФИО)

поручается незамедлительно сдать денежные средства в кассу

_____ путем внесения на расчетный счет _____

(*Название организации*) (*Название организации*)

Банковские реквизиты:

_____

_____

_____

_____

_____

Председатель комиссии:

_____/ _____

Члены комиссии:

_____/ _____

_____/ _____

_____/ _____

_____/ _____

Межрегиональная благотворительная общественная организация «ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Центр РНО – некоммерческая негосударственная организация. Более 20 лет Центр РНО поддерживает российские гражданские инициативы и некоммерческий сектор в целом, содействует развитию частной и корпоративной благотворительности, корпоративной социальной ответственности.

В 2015 году решением Минюста РФ МБОО «Центр РНО» включен в реестр НКО, выполняющих функции иностранного агента.

Три основных направления деятельности Центра РНО – это:

I. РЕСУРСНЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Центр РНО – один из первых ресурсных центров для НКО в России. Главные задачи, которые он решает – совершенствование условий для деятельности третьего сектора, развитие партнерских отношений внутри и вне сектора некоммерческих организаций, повышение самоорганизации НКО.

Для этого центр проводит информационно-аналитическую работу – сбор и публикацию новостей и аналитики о состоянии третьего сектора в регионе, в том числе через электронную рассылку «НКО-инфо».

Также ресурсный центр реализует партнерские проекты и мероприятия, направленные на укрепление горизонтальных связей и обмен опытом между организациями третьего сектора, совершенствование взаимодействия НКО с партнерами из органов власти, коммерческих компаний, с гражданами. Одним из известных мероприятий Центра в этом направлении является ежегодный Форум некоммерческих организаций «Социальный Петербург: новые решения» (www.soc-spb.ru).

II. ПРОСВЕТИТЕЛЬСКИ-КОНСУЛЬТАЦИОННЫЙ ЦЕНТР

Просветительски-консультационный центр помогает как начинающим, так и опытным НКО стать более устойчивыми и эффективными за счет повышения профессионализма.

Для решения этой задачи центр проводит информационные семинары и мастер-классы, а также консультационно-обучающие события – конференции, консультации, стажировки, семинары и тренинги, вебинары и дистанционные курсы по основным вопросам деятельности некоммерческих организаций (бухгалтерские и юридические вопросы, управление НКО, фандрайзинг, PR и работа со СМИ и др.). Публикуются пособия и методические материалы, кейсы и собрания лучшего опыта НКО.

Большое внимание центр уделяет обобщению и передаче лучшего опыта российских некоммерческих организаций.

III. РАЗВИТИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТИ И КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (КСО)

Специалисты Центра РНО помогают частным и корпоративным благотворителям, предоставляя возможность удобно и эффективно реализовать социальные программы и акции, сделать свой волонтерский или благотворительный вклад в развитие общества. Это включает в себя консультации для частных жертвователей и компаний, развитие каналов благотворительности, разработку/реализацию/оценку частных и корпоративных социальных программ.

Центр РНО стоял у истоков создания сообщества исследователей благотворительности в России, провел ряд конференций, исследований и других специальных мероприятий по этой тематике.

ПРИГЛАШАЕМ НА ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ И ОБМЕН ОПЫТОМ!

«Четкая организация»

«Очень структурированные знания»

«Хорошая атмосфера»

«Интересное общение»

«Лучшие практики из российского опыта»

«Много полезных мелочей»

(из отзывов участников)

Уважаемые коллеги,
приглашаем вас принять участие в следующих форматах по повышению квалификации и обмену опытом НКО:

- Дистанционные курсы
- Онлайн-мастерские
- Очные курсы, тренинги, семинары – в Петербурге и других регионах. Могут быть как сборными для разных НКО, так и «под заказ» для вашей организации, группы
- Очные и скайп-консультации
- Стажировки
- Сопровождение юриста, бухгалтера, фандрайзера, специалиста по кадрам в НКО, интернет-менеджера (поможем привести дела в порядок, разработать систему, подготовиться к проверке, зарегистрировать или перерегистрировать НКО)
- Конференции, в т.ч. организация и проведение конференций «под ключ»
- Конкурсы, в т. ч. организация и проведение конкурсов

Расписание открытых (сборных) мероприятий доступно
на www.crno.ru и fr.crno.ru

ФАНДАЙЗИНГ-РАССЫЛКА ЦРНО

Уважаемые коллеги, если вы хотите:

- общаться с фандрайзерами из разных регионов России
- получать информацию о новых грантовых конкурсах
- первыми узнавать о стипендиях, соревнованиях, обучении, книгах для фандрайзеров
- скачивать бесплатно полезные материалы, знакомиться с фандрайзинг-сервисами

ПОДПИШИТЕСЬ НА САЙТЕ FR.CRNO.RU

Рассылка выпускается ООО «Центр РНО» с 2010 года.

Число подписчиков – более 7 000 чел.

ПУБЛИКАЦИИ ЦЕНТРА РНО ПО ФАНДРАЙЗИНГУ

Уважаемые коллеги, приглашаем вас ознакомиться с другими публикациями Центра РНО по фандрайзингу и смежным темам.

Путеводитель «Финансовая грамотность для НКО»

ЦРНО, 2012

Брошюра содержит обучающие материалы по основам финансового менеджмента в некоммерческих организациях и ориентирована на круг лиц, принимающих решения по финансовым вопросам (кроме бухгалтера), в первую очередь на руководителей некоммерческих организаций.

Публикуемые материалы призваны помочь преодолеть психологические и информационные барьеры на пути освоения основных инструментов финансового управления, а также способствовать росту финансовой грамотности как руководителя, так и организации в целом. Наряду со стратегическими вопросами рассматриваются конкретные аспекты работы с ресурсами. Теоретические положения проиллюстрированы примерами успешных практик некоммерческих организаций, победителей всероссийского конкурса «Финансовый менеджмент: лучшие решения российских НКО» в 2012 году.

Сборник кейсов «Фандрайзинг: истории из российской практики»

ЦРНО, 2012

В издании представлена подборка успешных отечественных практик (кейсов) привлечения средств на социальные и благотворительные проекты. Сборник рассчитан как на специалистов в области фандрайзинга, так и на тех, кто только начинает свою деятельность в данной сфере.

В описании каждого кейса читатель найдет не только рассказ о том, как именно готовилась та или иная фандрайзинговая акция, но и точные цифры, отражающие ее эффективность. Кроме того, каждый кейс снабжен детальным анализом от практикующего фандрайзера, а также комментариями от смежных специалистов (юристов, бухгалтеров, PR-специалистов). Экспертный анализ кейса нацелен на выявление в описываемых практиках важных особенностей, необходимых для успешного тиражирования представленного опыта.

Сборник кейсов «Практики фандрайзинга в регионах России»

ЦРНО и Центр «Гарант», 2013

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 по привлечению 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.

Пособие «Привлечение частных пожертвований в НКО»

ЦРНО, 2013

Пособие предназначено для российских некоммерческих организаций, которые имеют различный опыт работы с частными пожертвованиями: от нулевого до продвинутого.

Книга будет интересна фандрайзерам, директорам организаций, руководителям некоммерческих проектов и программ. Она также может оказаться полезной для преподавателей и студентов вузов по специальностям «Социальный менеджмент», «Менеджмент НКО», «Социальная работа» и т.д., а также для всех инициаторов и координаторов благотворительных проектов, сборов, событий.

Над пособием работала команда фандрайзеров, управленцев, юристов и бухгалтеров НКО.

Тайный донор: Отчет по исследованию

ЦРНО, 2013

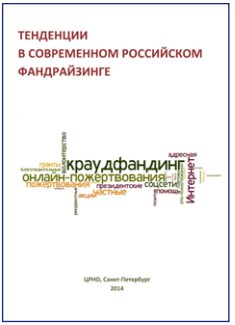
Исследование позволяет взглянуть на привлечение частных пожертвований глазами донора (благотворителя).

Тайные доноры совершили пожертвования через интернет по банковской карте в 50 НКО из разных регионов России и подробно описали свои впечатления.

Брошюра содержит рекомендации для НКО по выстраиванию системы коммуникаций с частными донорами.

Тенденции в современном российском фандрайзинге

ЦРНО, 2014



Данный обзор трендов российского фандрайзинга (привлечения средств на некоммерческие цели) был подготовлен по результатам экспертных интервью, онлайн-опроса и анализа вторичных источников.

Обзор раскрывает характерные особенности развития профессии фандрайзера, фандрайзинга как практики, дает представление о развитии технологий и механизмов фандрайзинга, а также о ситуации в области привлечения средств из различных источников – государственных, корпоративных, фондов, частных пожертвований.

Книга будет полезна фандрайзерам, руководителям некоммерческих организаций, представителям инициативных групп, а также донорам, инфраструктурным организациям и исследователям гражданского общества.

Предпринимательская деятельность НКО

ЦРНО, 2014

Пособие предназначено для российских некоммерческих организаций и помогает им освоить предпринимательскую деятельность как дополнительный источник ресурсов.

Теоретические положения книги проиллюстрированы успешными практиками некоммерческих организаций, ведущих предпринимательскую деятельность.

Материалы книги будут интересны руководителям и финансовым менеджерам российских некоммерческих организаций с различным опытом ведения предпринимательской деятельности – в том числе тем, кто только задумывается о такой возможности. Оно также может быть полезным для преподавателей и студентов вузов по специальностям «Социальный менеджмент», «Менеджмент НКО», «Социальное предпринимательство» и т.д., а также для всех сотрудников и волонтеров НКО.

Содержательная и финансовая отчетность по проектам, реализованным за счет государственных субсидий

ЦРНО и Гарант, 2014

Пособие посвящено вопросам содержательной и финансовой отчетности по проектам с учетом специфических требований, которые предъявляют к этим отчетам органы исполнительной власти, проводящие конкурсы субсидий для социально ориентированных некоммерческих организаций.

Книга рассчитана прежде всего на специалистов социально-ориентированных некоммерческих организаций, которые не имеют опыта отчетности использования бюджетных средств или хотят повысить свою квалификацию в этом вопросе.

Благотворительный фестиваль «Добрый город» – пособие для координатора

ЦРНО, 2014

Брошюра содержит описание технологии продвижения фестиваля «Добрый город», создания и функционирования партнерств, организации акций, а также бухгалтерско-юридического сопровождения и публичной отчетности.

Авторы не только делятся собственным опытом, но и на экспертном уровне обобщают опыт проведения «Добрых городов», дают подробные инструкции по применению этой технологии.

Сборник рассчитан как на тех, кто имеет опыт проведения фестиваля «Добрый город», так и на тех, кто только начинает свою работу в этом направлении.

Все эти книги можно скачать бесплатно
на сайте www.crno.ru

ДРУГИЕ БРОШЮРЫ ЭТОГО ЦИКЛА:

- Акции по привлечению средств в торговых центрах
- Привлекаем средства через сайты и интернет-акции
- Привлекаем средства через социальные сети
- Письма и публичные обращения для привлечения средств
- Проводим фандрайзинг-событие

центр РНО
www.crno.ru

Межрегиональная благотворительная общественная организация
«ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ»
(МБОО ЦРНО) –
одна из ведущих инфраструктурных организаций в России,
которая поддерживает НКО и гражданские инициативы,
а также развивает благотворительность
и корпоративную социальную ответственность.

www.crno.ru