

Фандрайзинг для устойчивого развития

Тойшинова Гульнара



Фандрайзинг для устойчивого развития

Сессия 1	Обзор источников финансирования
Сессия 2	Определение возможностей
Сессия 3	Заинтересованные стороны
Сессия 4	Планирование содержания проекта и управление сроками
Сессия 5	Бюджет
Сессия 6	Стартапы



Источники финансирования для НПО

Тойшинова Гульнара



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



"Чеширский Кот, не скажете ли вы, куда мне отсюда идти?"

"Это в значительной степени зависит от того, куда ты хочешь попасть, — сказал Кот"

Льюис Кэрролл





Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Фандрайзинг

Привлечение активов и ресурсов из разных источников для поддержки организации или конкретного проекта.

Словарь по фандрайзингу, Ассоциация профессионалов по фандрайзингу





Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Фандрайзинг Источники финансирования Безвозвратные средства Инвестиции

Правительство

НПО

НАУКА

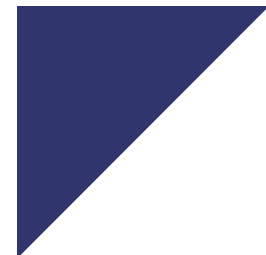
СТАРТАП



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



ЦЕЛИ В ОБЛАСТИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ



17 Целей устойчивого развития

Цели устойчивого развития (ЦУР) — это набор из 17 взаимосвязанных и взаимодополняющих целей, направленных на искоренение бедности, защиту планеты и обеспечение мира и процветания для всего человечества к 2030 году.



Гранты

Безвозвратные средства — денежный дар, как правило, связанный с обязательствами по осуществлению определённых мероприятий, достижению результатов или целей

- Простая и устоявшаяся форма финансирования, широко используемая различными организациями, включая благотворительные фонды, НПО, государственные структуры, социальные предприятия, университеты и стартапы.
- Самая простая форма — денежный дар без возврата средств донору.
- Гранты могут предоставляться частным бизнесом, фондами, международными организациями, государством.
- Большинство грантов выдаются на краткосрочные проекты (один, два или три года), и получатель гранта должен своевременно искать другие источники финансирования после завершения гранта.
- Риск: создание ситуации, при которой организация становится зависимой от грантов, вместо развития устойчивых собственных источников финансирования.



Гранты

Преимущества

- Гранты могут помочь запустить новые проекты или даже создать совершенно новые организации.
- Грантовые средства могут быть весьма значительными, обеспечивая существенное финансирование, а также повышая узнаваемость и авторитет организации.
- Потенциальные и действующие доноры с большей вероятностью вложат средства в организацию, если увидят, что она уже получила грантовую поддержку от местных, региональных, национальных или международных доноров.

Трудности

- Требуется первоначальное вложение в подготовку грантовых заявок и управление грантами. Работа с грантами может занимать полный рабочий день, поэтому для небольшой команды ожидания должны быть реалистичными.
- Гранты не являются автоматическим, предсказуемым или постоянным источником дохода, поэтому на них нельзя полагаться из года в год.
- Существует серьёзная конкуренция за получение грантовой поддержки.



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Ресурсы:

Small Grants Programme: https://sgp.undp.org/where-we-work-154.html?view=regionpages#region_RBAP

База данных:

<https://www.openphilanthropy.org/giving/grants>

<https://www.grants.gov/>

<https://www.fundsforngos.org/>



Гранты с условием софинансирования

- Это гранты, которые могут быть предоставлены только при условии, что обеспечено софинансирование. Оно может быть подтверждено либо на начальном этапе получения гранта, либо к определённому этапу реализации проекта.
- Такой подход помогает как получателям, так и донорам привлекать дополнительные финансовые ресурсы, а при грамотной реализации способствует установлению более прочных связей между грантодателями.
- Он может стимулировать получателей гранта к более активному поиску дополнительных источников финансирования и снижает риски для донора, так как ему требуется вложить лишь определённую долю средств
- Важные моменты:
 - Согласовать этапы отчётности, чтобы избежать дублирования работы для грантополучателя.
 - Установить чёткие сроки для обеспечения софинансирования, чтобы стимулировать оперативность и принятие решений всеми участниками процесса.



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Краудфандинг

- Это способ финансирования, при котором проекты и организации получают средства за счёт множества небольших пожертвований или инвестиций от большой группы людей («толпы»), а не от нескольких крупных доноров или инвесторов из числа традиционных фондов.
- Этот подход позволил людям, проектам и организациям не только находить новые источники финансирования, но и создавать онлайн-сообщества сторонников, которые могут помочь им разрабатывать и продвигать свои краудфандинговые проекты.
- Краудфандинг в большинстве случаев осуществляется через краудфандинговые платформы — веб-сайты, которые работают как онлайн-маркетплейсы, где те, кто заинтересован в краудфандинге, могут представить свой проект «толпе» потенциальных финансистов.
- Организаторы сборов используют платформу, чтобы рассказать, о чём их проект, обозначить сроки реализации, указать, какая сумма необходима, и что получат доноры в ответ.



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Первый случай краудфандинга в США Постамент для Статуи Свободы 1885

Когда Франция подарила Америке статую, оказалось, что денег на строительство постамента у США нет. Тогда издатель газеты New York World Джозеф Пулитц инициировал массовый сбор средств. Он пообещал упомянуть имя каждого жертвователя, даже если он пожертвует всего один цент.





Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Платформы по краудфандингу



KICKSTARTER



seedinvest



spacehive



Краудфандинг с софинансированием

- Это процесс, при котором государственные, институциональные или корпоративные средства объединяются с небольшими пожертвованиями, собранными от широкой публики через онлайн-платформы.
- Он появился за последние несколько лет как новый способ привлечения поддержки для запуска идей и проектов.
- Сейчас существуют примеры использования софинансируемого краудфандинга самыми разными донорами: местными и национальными органами власти, фондами и трастами, компаниями, реализующими программы корпоративной социальной ответственности, а также университетами и школами.
- С точки зрения донора такие схемы помогают не только эффективнее расходовать государственные средства, но и использовать широкую аудиторию для тестирования спроса и направления средств на те инициативы, которые получают значительную общественную поддержку.



Цель краудфандинга

Фокус на проект

- Краудфандинг предполагает сбор средств на конкретный проект, а не на организацию в целом. Организаторы сбора заранее чётко определяют, какая сумма нужна для реализации проекта и на что будут потрачены средства. Это позволяет тем кто дает деньги (хоть и не большие) ясно понимать, на что именно пойдут их деньги.

Условия сбора денег

- Краудфандинговые платформы требуют, чтобы организаторы сбора средств устанавливали точные суммы, исходя из того, сколько денег необходимо для завершения проекта.
- Большинство платформ устроены таким образом, что организаторы получают средства только в случае, если эта минимальная сумма набрана в установленный срок, как правило, в течение 30 дней.



Краудфандинг

Преимущества

Краудфандинг может быть мощным инструментом для привлечения средств на социально ориентированные проекты, предлагая как финансовые, так и нефинансовые выгоды:

- Он позволяет реализовать инициативы, которые могли бы не получить финансирования через традиционные каналы, а также привлекает новых сторонников.
- Обеспечивает прозрачность того, кто и что финансирует, и обращается как к социальным, так и к финансовым мотивам людей.
- Проведение кампании помогает улучшить маркетинг и повысить информированность общественности.
- Как правило, это быстрее и потенциально дешевле, чем длительный процесс подачи заявок на гранты или использование традиционных методов фандрайзинга.



Краудфандинг

Трудности

- Поскольку краудфандинг основан на идее, что люди «голосуют своим кошельком», существует риск, что он может негативно сказаться на разнообразии, равенстве и участии.
- Организации всё равно нужно будет продумать баланс между разовой поддержкой через краудфандинг и необходимостью долгосрочного финансирования и устойчивости проекта.
- Может возникнуть потенциальный конфликт между приоритетами тех, кто дает деньги и приоритетами самой организации.
- Запустить успешную кампанию непросто, так как для этого нужны специально выделенные команды и тщательное планирование, зачастую за несколько месяцев до старта.
- Существуют ограничения по объёму средств, которые можно привлечь.



Конкурс инновационных решений (Challenge prize)

предлагает серию стимулов, при этом главный приз получает тот, кто первым или наиболее эффективно достигнет поставленной цели.

- Их можно использовать для решения задач практически в любой сфере, стимулируя организации разрабатывать новые решения.
- Лучшие инновационные конкурсы вовлекают максимально широкое сообщество людей, способных решать проблемы, создавая качественные, долгосрочные и значимые решения, которые расширяют горизонты и способствуют развитию общества.
- Они оказываются успешными, когда позволяют и стимулируют разработку целого спектра новых идей, подходов и инноваций, связанных с определённой темой или проблемой, и при этом не ограничиваются только выбором победителя, который её решит.



Финансирование
Европейского Союза

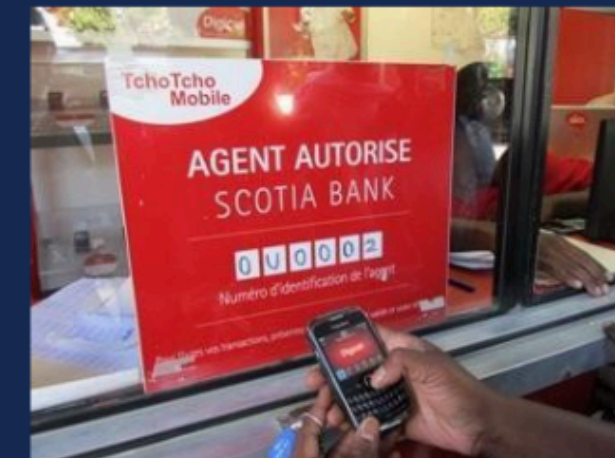


hej!support
health · environment · justice



Инициатива мобильных денежных переводов на Гаити (Haiti Mobile Money Initiative, HMMI)

- Задачей (Challenge) было создать хорошо продуманную и поддерживаемую модель предоставления услуг, которая позволит людям использовать свои мобильные телефоны для банковских операций.
- Партнёрство между USAID и Фондом Билла и Мелинды Гейтс:
 - \$10M Фонд Гейт (конкурс инновационных решений)
 - \$5M USAID (грант)
 - Продолжительность :
 - 2 года: Июнь 2010 – Июнь 2012
- Более 800,000 пользователей в течении первых 2 лет





Конкурс инновационных решений Challenge Prizes

Преимущества

Такие конкурсы наиболее полезны в ситуациях, когда:

- Люди могут работать над решением проблемы с разных сторон, но их усилия не координируются или прогресс идёт не так быстро, как необходимо.
- На рынке застой и мало инноваций.
- Существует необходимая экспертиза для решения проблемы, но нет ничего, что побуждало бы или поддерживало новаторов вкладываться в её решение.
- Есть конкретный технологический барьер, который мешает достичь более широких позитивных изменений.

Трудности

- Вызов должен быть чётко сформулирован, чтобы были понятны критерии достижения успеха. Неясные или расплывчатые вызовы не подходят для таких конкурсов.
- Если область, к которой относится вызов, уже хорошо финансируется, может быть сложнее или дороже предложить значимую мотивацию.
- Некоторые проблемы требуют дополнительных изменений помимо финансового стимула, например, изменения в законодательстве или политике.



Ежегодное пожертвование

Ежегодные пожертвования — это основной метод фандрайзинга, используемый для привлечения поддержки, обеспечения финансирования текущих повседневных расходов и поддержки постоянных программ.

- Обычно проводится в течение 12-месячного цикла, который может соответствовать как финансовому, так и календарному году.
- Многие организации работают по календарному году с января по декабрь, но некоторые используют другой финансовый или календарный год, так как у них свой собственный внутренний график.
- Размер таких пожертвований может варьироваться от 5 000 до 25 000 долларов в год, в зависимости от типа организации.
- Это пожертвования, которые поступают через различные каналы: прямую почтовую рассылку, телефонные звонки, личные встречи, специальные мероприятия и членские взносы.



Ежегодное пожертвование

Формирование базы поддержки :

1. Обеспечивает организацию операционной поддержкой и предоставляет значительную часть базового финансирования, которое помогает проводить более крупные кампании по сбору средств.
2. Ежегодные пожертвования поддерживают общую деятельность организации.
3. Они также финансируют действительно инклюзивные проекты или инициативы.
4. Кроме того, этот вид финансирования формирует базу доноров, которая поддерживает поток средств и помогает выявлять тех, кто ежегодно помогает финансово, а также имеет потенциал стать крупным донором в будущем.



Крупное пожертвование

Программы по привлечению крупных пожертвований (Major Giving) от физических лиц, фондов и корпорации, которые могут предоставляться в течение нескольких лет.

- Это пожертвования, которые могут быть обещаны (обязательства) на протяжении нескольких лет, как правило, от 3 до 5 лет.
- Размер крупного пожертвования (major gift) варьируется в зависимости от организации и может составлять от 5 000 до 100 000 долларов. Определение крупного пожертвования устанавливается командой по развитию, руководством или командой по грантам конкретной организации.
- Как правило, такие пожертвования считаются дарами, которые требуют от доноров больше размышлений и времени для принятия решения и фактического осуществления.



Крупное пожертвование

Преимущества

- Сильная программа по привлечению крупных пожертвований может обеспечить организации значительную базу поддержки.
- После того как организация установит прочную связь с потенциальным донором и получит подарок через личное обращение, этот донор с большей вероятностью станет повторным донором и даже потенциальным участником программ плановых пожертвований.
- Донор, которого внимательно и правильно подготовили и попросили сделать пожертвование, вряд ли откажется.

Трудности

- Если личное обращение за крупными пожертвованиями не проводится с должной тщательностью и планированием, это может иметь обратный эффект и разрушить ранее положительные отношения с потенциальными донорами.
- Исследование потенциальных доноров может занимать много времени. Сотрудники также должны быть готовы потратить значительное количество времени на управление командой волонтеров, занимающихся привлечением пожертвований.



Кампании по сбору средств на значимые проекты

Многоэтапные усилия некоммерческой организации, направленные на сбор значительной суммы денег для конкретного проекта в течение нескольких лет.

- Кампании обычно финансируют покупку зданий, земли и оборудования, хотя их также проводят для создания целевого фонда
- Кампании имеют начало и конец, но зачастую продолжаются несколько лет.
- Для сбора средств в кампаниях используются все обычные методы, такие как прямые почтовые рассылки, личные обращения и крупные пожертвования.
- Такие кампании требуют тщательной подготовки и эффективного исполнения.



Кампании по сбору средств на значимые проекты

Преимущества

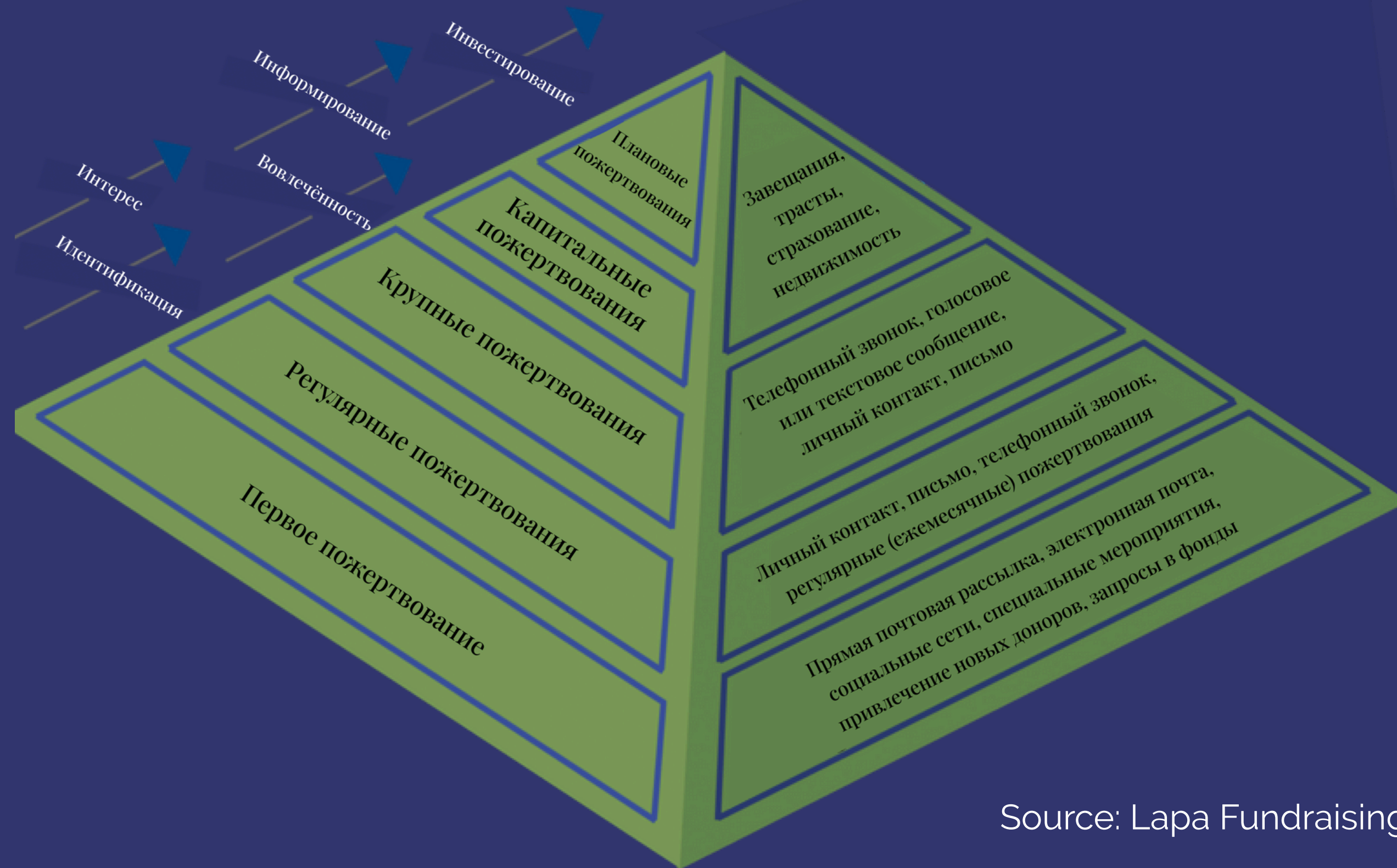
- Кампании могут преобразить организацию благодаря новым или улучшенным помещениям, расширенной технологической инфраструктуре.
- Такие кампании также создают общественный резонанс и способствуют повышению осведомлённости сообщества об организации.
- Они предоставляют возможность привлечь следующий уровень финансовой поддержки и общественного внимания, одновременно улучшая способы реализации миссии организации. Это шанс привлечь новых доноров и увеличить сбор средств от существующих. Кроме того, капитальные кампании дают возможность всем заинтересованным сторонам совместно работать над очень важным проектом.

Трудности

- Если руководство организации не готово вложить ресурсы и взять на себя обязательства по длительному и тщательному планированию, это может привести к плохо проведённой кампании, которая не достигнет своей цели, негативно скажется на персонале и испортит общественное восприятие организации.
- Перед проведением кампании настоятельно рекомендуется провести технико-экономическое обоснование (feasibility study), что является значительными расходами. Часто первой задачей в фандрайзинге становится проведение «мини-кампании» для покрытия затрат на капитальную кампанию.



Пирамида дарения





Корпоративная помощь

- Корпоративная поддержка может включать как благотворительные пожертвования некоммерческим организациям, так и сотрудничество компаний для взаимной выгоды, однако главным образом она направлена на поддержку миссии некоммерческой организации.
- Обычно такие инициативы инициируются самой некоммерческой организацией и являются устойчивыми во времени.

Филантропические пожертвования от корпораций

- Общее пожертвование на миссию или проект организации.
- Оно может поступать из бюджета корпорации или фонда самой корпорации

Корпоративные пожертвования

- Когда выгоду получают и компания, и некоммерческая организация, это включает корпоративное спонсорство, маркетинг с социальной ответственностью

Корпоративное спонсорство

- Направлены на увеличение ресурсов некоммерческой организации.
- Компания обычно получает дополнительную видимость благодаря спонсорству.



Корпоративная помощь

Преимущества

- Может стать значительной частью бюджета организации, формируемой за счёт взносов. Для этого требуется время на налаживание связей, определение способов признания корпоративных доноров и поддержание с ними постоянной связи. При грамотном подходе корпоративная поддержка может стать преобразующей силой для организации.
- Многие организации при рассмотрении корпоративной поддержки ограничиваются только крупнейшими компаниями города, однако малые местные бизнесы могут стать отличным источником как денежной поддержки, так и поддержки в виде товаров и услуг, что позволяет организации сэкономить денежные средства.

Трудности

- Сотрудники должны быть готовы потратить много времени на изучение особенностей процесса подачи заявок каждой компании, установление контактов с корпоративным персоналом и обеспечение понимания компанией миссии и потребностей организации.
- Недостатком устойчивой и значительной корпоративной поддержки является риск чрезмерной зависимости от неё, что может отвлечь организацию от важного фандрайзинга среди частных лиц.
- Поддержка со стороны компаний может быть нестабильной: они могут сократить или прекратить помощь из-за смены руководства или изменения приоритетов.



Специальные мероприятия

- Специальные мероприятия — распространённый способ сбора средств для небольших некоммерческих организаций.
- К распространённым видам мероприятий относятся ужины, аукционы, ярмарки и фестивали, лекции, благотворительные концерты, турниры, конкурсы, спортивные соревнования и другие.
- Благодаря разнообразию и гибкости, специальные мероприятия идеально подходят для привлечения новых доноров, удержания и повышения уровня поддержки существующих
- Проведение одного-двух таких мероприятий в год помогает организациям сформировать широкую базу индивидуальных доноров, что способствует увеличению ежегодных поступлений.
- Кроме сбора средств, специальные мероприятия позволяют некоммерческим организациям укреплять отношения с текущими донорами, привлекать новых, создавать публичность для организации и её миссии, а также развивать навыки фандрайзинга у сотрудников, руководителей и волонтёров.



Специальные мероприятия

Преимущества

- Привлекает большое количество доноров одновременно. Часто позволяет донорам с разным уровнем пожертвований принять участие и установить связь с организацией.
- Средства, собранные на хорошо организованном и поддерживаемом специальном мероприятии, могут быть значительными. Мероприятия, которые планируются и проводятся стратегически с целью обеспечения ежегодного роста, со временем могут стать синонимом организации и вызвать поддержку на уровне сообщества или даже всей области.
- Уникальное специальное мероприятие способно сделать организацию заметной для широкой аудитории, повысить её престиж и сплотить людей вокруг общей задачи.

Трудности

- Специальные мероприятия требуют огромных усилий от персонала, который занимается планированием, рассылкой приглашений, поиском средств для поддержки мероприятия, а часто и физической подготовкой и уборкой после события.
- Расходы могут резко возрасти, если не контролировать их внимательно или не получить поддержку спонсоров.
- Мероприятия, как правило, имеют определённый срок жизни, и когда доходы начинают снижаться, организация может рассмотреть возможность завершения проведения такого события.
- Мероприятия могут провалиться из-за множества обстоятельств, находящихся вне контроля.



Финансирование
Европейского Союза



hej!support
health · environment · justice



Фандрайзинг

Юридическая
консультация

Межличностное
общение

Взаимоотношени
я с донорами

Специалист по
написанию
заявки

Планирование
мероприятия

АНАЛИЗ ДАННЫХ

Изучение рынка

Маркетинг

Навыки по
подготовке заявки

Организация кампании

Исследования

Ресурсы:

Ассоциация профессионалов по фандрейзингу (AFP) - www.afpnet.org

Ассоциация филантропии в здравоохранении (AHP) - www.ahp.org

Совет по продвижению и поддержке образования (CASE) - www.case.org

Foundation Center - <https://fconline.foundationcenter.org/>

Guide Star - <https://www.guidestar.org/>

Партнерство по планированию филантропии (NCPG) - www.pppnet.org

The Giving Institute - <http://www.givingusa.org>

Non-profit Times - <http://www.nptimes.com>



Практические занятия

- **Информация о проекте**

Название проекта

Исполнительная организация в стране

Название страны/города/аула

Источник финансирования

Сумма финансирования

- **Обоснование**

Описание деятельности по фандрейзингу

Опишите вклад в решение экологических и/или социальных проблем с учетом их причин и барьеров

Опишите вклад в достижение ЦУР

Опишите соответствие местным и национальным политикам



Практические занятия

- **Анализ ключевых стейкхолдеров**

- **Проектные компоненты**

Опишите проектные компоненты, эффекты, результаты и деятельности

Опишите социально-экономические бенефиты проекта на местном и национальном уровнях

- **Гендерное равенство и усиление роли женщин**

Опишите вклад в достижение гендерного равенства и в усиление роли женщин

- **График проект / Рабочий план**



Практические занятия

- **Бюджет проекта и бюджет софинансирования**

Опишите организацию, предоставляющую финансирование или софинансирование

Приложите бюджет проекта или бюджет софинансирования

- **Анализ уровня воздействия и инновационного метода**

- **Анализ устойчивости проекта и потенциала масштабирования**

- **Причинноследственный анализ выбранной деятельности по фандрейзингу**

Напишите свои мысли по поводу заявки на данное финансирование для Ваших инициатив в будущем