

Раздел 5. Взаимодействие с внешней средой и использование инструментов поддержки

5.1. Советы организаторам добровольческой деятельности по взаимодействию с государственными учреждениями

ТОП советов организаторам добровольческой деятельности по взаимодействию с государственными учреждениями – благополучателями

1. Перед началом взаимодействия выясните специфику организации, предположите какие у нее могут быть потребности и подумайте какие из них возможно восполнить с привлечением волонтеров в рамках сотрудничества.
2. В первую очередь четко определите ожидаемую пользу и конкретные результаты сотрудничества для обеих сторон, пользу которую принесет это сотрудничество городу, региону, обществу. Пропишите это в письме с предложением о сотрудничестве.
3. При взаимодействии с партнерами будьте вежливы и позитивны, соблюдайте субординацию и правила деловой этики.
4. Будьте проактивны, проявите вежливую настойчивость. Перезвоните и уточните результат рассмотрения ваших предложений через пару дней после отправки письма. Уточните, когда бы вы могли перезвонить повторно, если организация пока не готова дать вам ответ.
Учреждение возможно еще не догадывается о преимуществах сотрудничества с вами!
5. Постарайтесь договориться о личной встрече с ЛПР (Лицо, принимающее решения; обычно руководитель, главный врач, директор). Так вы получите возможность услышать возражения от первого лица и сразу на них ответить и повышаете шансы на положительный ответ по сотрудничеству
6. После достижения договоренности о сотрудничестве попросите организацию назначить контактное лицо, с которым вы сможете вести постоянную коммуникацию в рамках взаимодействия. Определите удобный способ взаимодействия, специфику и периодичность.
7. Ведите «Дневник результатов», отслеживайте показатели и динамику результатов вашей деятельности в рамках соглашения, знакомьте партнеров с этими данными. Лучше всего о вашей эффективности скажут цифры и их динамика!
8. Следуйте принципу прозрачности во взаимоотношениях с партнерами. Прозрачность создает доверие; дайте

возможность партнерам видеть весь процесс вашей деятельности при желании.

9. Обсуждайте и заранее согласовывайте с партнерами совместные планы и мероприятия. Желательно не позднее чем за месяц региональные и за шесть месяцев Федеральные.

10. Направляйте итоги каждой встречи с партнерами всем сторонам в письменном виде, устанавливайте сроки и ответственных по взятым обязательствам и всегда соблюдайте сроки выполнения взятых на себя обязательств.

11. Осуществляйте набор волонтеров на каждое мероприятие с резервом в 25-30%, тем самым избегая в итоге нехватки волонтеров в случае непредвиденных ситуаций

5.2. Взаимодействие с внешней средой, партнерскими организациями и государством

Для налаживания эффективной работы волонтерская организация должна быть открытой, ведь вы постоянно взаимодействуете со внешней средой, в которую входят партнерские общественные и коммерческие организации, органы государственной власти и подведомственные им учреждения, СМИ и другие структуры. Остановимся на каждом элементе внешней среды подробнее.

Ресурсные центры добровольчества

Рекомендуем Вам установить контакт с региональным ресурсным центром добровольчества – такие появляются сейчас в каждом регионе нашей страны, в том числе на муниципальном уровне. Это профессиональная организация, оказывающая комплекс организационных, консультационных, методических услуг организациям и гражданам в сфере добровольческой деятельности с целью повышения общественно полезной занятости населения и эффективного использования добровольческих ресурсов.

Ресурсные центры добровольчества действуют на местном и региональном уровне в прямом сотрудничестве с органами власти, государственными, некоммерческими, коммерческими организациями и СМИ. Подобная система позволяет более эффективно организовать волонтерство, вовлекая больше людей в общественно полезную деятельность, повышая гражданскую социальную активность населения. Таким образом, ресурсные центры выполняют важнейшую социальную функцию содействия государству в решении серьезных социальных проблем и повышения качества жизни граждан.

Взаимодействие и поддержка добровольцев и добровольческих организаций – основная и самая важная функция ресурсного центра.

Ресурсный центр:

1.предоставляет помещение для волонтеров и волонтерских организаций, создавая комфортные условия для работы.

2.может выступать оператором грантов, а также систематически информировать организаций и волонтеров о предстоящих грантах и конкурсах.

3.разрабатывает методические рекомендации. Изучайте их и используйте в своей работе.

4.формирует единое информационное пространство. В ресурсный центр можно обратиться за информационной поддержкой, узнать последние новости или рассказать о своих, чтобы о них узнало больше людей.

5. Помогает найти партнеров, разрешить недопонимание или проблемы, найти единомышленников.

5. А также систематически проводит обучение добровольцев и сотрудников организаций

От качества вашего взаимодействия с ресурсным центром будет зависеть уровень развития вашей организации и ее Проектов

Бизнес

Взаимодействие бизнеса с волонтерскими организациями происходит чаще всего в рамках программ корпоративной социальной ответственности (КСО). Эти программы могут быть отдельными направлениями, позиционируемыми именно как благотворительность (финансовая или материальная поддержка, грантовые конкурсы и т.п.). Также такие программы могут быть частью деятельности по связям с общественностью, маркетинговой деятельности (спонсорская поддержка, предоставление брендированной продукции) или HR-деятельности компании (корпоративное, pro bono волонтерство). Условия сотрудничества для каждой компании являются индивидуальными, некоторые выступают с желанием предоставлять свои услуги и ресурсы по системе pro bono, то есть через оказание профессиональной помощи на безвозмездной основе, или по системе cross-promotion, то есть через комплекс специальных мероприятий, ориентированных на совместное и взаимное продвижение волонтерского проекта и

продукции/услуг компании.

Партнеры и спонсоры – это партнеры, которых надо уметь заинтересовать. Многим организациям и волонтерским инициативным группам тяжело начать взаимодействие с коммерческими структурами. Поэтому, для начала, Вам необходимо составить список потенциальных партнёров, изучить их социальные программы, направления деятельности, программы развития, и в целом информацию, которая может дать представление о возможных взаимных интересах.

После выявления основных факторов всем компаниям необходимо направить письма с предложениями о сотрудничестве и совместной реализации проектов и мероприятий. Деятельность своей организации или проекта лучше сразу представить в короткой презентации, характеризующий ваши цели, а также имеющиеся результаты. Для удобства можно завести электронную таблицу, куда Вы будете вносить информацию о партнерах, их контактах, способах связи.

Вам необходимо быть полностью готовым к работе с крупными организациями: обладать навыком написания пресс-релизов, работы на стендах, а также быть оперативным, отвечать вежливо на почту в течение одного дня, так как это часть корпоративной этики. Вы должны понимать, что будете соответствовать правилам и ожиданиям тех людей, помощь которых нужна, в первую очередь, Вам.

Ваши потенциальные партнеры могут оказывать не только финансовую, но и бесплатную интеллектуальную поддержку. Маркетологи, программисты, дизайнеры, юридическая поддержка – все это необходимо, особенно при старте проекта. Услуги данных специалистов корпорация может предоставить совершенно бесплатно – главное, ее заинтересовать.

Взаимодействие с бизнесом также дает возможность познакомиться с опытом работы коммерческой компании, услышать экспертное мнение и получить компетентный комментарий по своему проекту.

Государство

Перед тем как начать взаимодействие с органами власти изучите общие стратегии, отраслевые или стратегии развития региона, в котором вы осуществляете деятельность. Помните, программы развития добровольчества являются неотъемлемой частью государственных программ, проанализировав целостную стратегию, вы сможете увидеть место и

роль добровольчества в общей картине развития.

Если вы хотите выстроить коммуникацию с каким-либо органом государственной власти (подведомственным ему учреждением), изучите его организационную структуру, как минимум вы должны понимать, какие функции и задачи оно выполняет и какие структурные подразделения ответственны за их реализацию. Вы должны точно знать фамилию имя и отчество руководителя и его заместителей, а также всех тех, с кем вам предстоит общаться и взаимодействовать. Изучите все программы данного органа или учреждения, выявите цели и задачи, определите в каких сферах вы можете реализовать совместные проекты. Ваше общение будет идти быстрее, если Ваш собеседник поймёт как Ваш проект встроится в их систему государственных задач, или поможет решить проблемы, за которые отвечает его ведомство.

Для того, чтобы сформировать долгосрочное партнерство, начните с небольших совместных проектов, зарекомендуйте себя, покажите свои возможности. Например, если Вы хотите работать в Министерством Образования, то покажите результат своей работы на примере нескольких школ или вузов, работе с трудными подростками. Заручитесь рекомендациями. При общении с представителями государства будьте вежливы и всегда уважительно относитесь к будущим потенциальным партнерам, выстраивайте персональные контакты.

После того, как вы изучили все программы, определили сферу взаимного интереса и выстроили эффективную коммуникацию, вы можете переходить к следующей стадии, к юридическому оформлению ваших отношений, например посредством подписания соглашений о сотрудничестве. Если вы выходите с подобной инициативой, тщательно проработайте каждый пункт соглашения, оно не должно быть рамочным, желательно оно должно включать в себя ваши совместные мероприятия, а также обязанности сторон по их реализации. Вы также можете прикрепить к соглашению детальный план мероприятий на текущий год. Подписывать соглашение рекомендуем в торжественной обстановке на крупном мероприятии или организовав отдельную пресс-конференцию, где Вы сможете заявить о совместных проектах и планах на будущее.

После подписания соглашения, отнеситесь ответственно к его реализации. Несоблюдение договоренностей с вашей стороны может привести к подобному отношению и со стороны партнера. Поэтому тщательно следите за реализацией календарного плана. В случае наличия нескольких соглашений, сформируйте единый план мероприятий, чтобы можно было видеть все будущие события и не допускать временных наложений по их реализации.

Помните, эффективные коммуникации с партнерами являются залогом вашего успеха.

Медиа

Важно освещать и говорить о своей организации и реализуемых мероприятиях. Прежде всего, это позволит в будущем привлекать большее количество волонтеров, а также повысить имидж и степень доверия к вам. Прежде всего, необходимо освоить инструменты написания информационных материалов (пресс- и пост-релизов) и ведения сообществ в социальных сетях. Помните, ваши материалы в соц.сетях и на сайтах должны быть своевременны, лаконичны, логично построены, правдивы. Используйте красочные фотографии, видео, хэштеги.

Также, как и с коммерческой структурой, вы можете установить партнерские отношения с представителями СМИ. Они окажут вам информационную поддержку, освещая вашу деятельность, а также смогут обучить ваших сотрудников эффективной работе в медиа-сфере.

Финансирование

Существует множество способов получения финансовых ресурсов для обеспечения деятельности волонтерской организации. Несмотря на то, что основой вашей организации являются волонтеры – люди, оказывающие помощь на безвозмездной основе, вам понадобятся средства на аппаратуру и компьютерную технику, проезд и питание, одежду, сувениры, канцелярию, плакаты, баннеры и иную брендированную продукцию для волонтеров.

Прежде всего, важно помнить, что источники финансирования зависят от организационно-правовой формы организации. Если ваш волонтерский центр является неправительственной НКО, то вы можете использовать следующие источники:

1.Приносящая доход деятельность;

Ошибочно представление о том, что НКО не могут получать доход от деятельности. Это законом не запрещено. Важно только, чтобы приносящая доход деятельность не противоречила уставу вашей организации и законодательству

Российской Федерации и осуществлялась в соответствии с целями деятельности организации и кодами ОКВЭД. К приносящим доход видам деятельности можно отнести оказание аналитических услуг, издательскую, полиграфическую, рекламную, зрелищно-развлекательную и другие виды деятельности.

2. Государственная финансовая поддержка;

Волонтерская организация имеет право участвовать в конкурсах на получение грантовых средств. Они предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основе на осуществление конкретных программ и проектов. Доходы в виде полученных грантов не облагаются налогами. Гранты могут предоставляться как на региональном уровне (например, Грант Мэра Москвы), так и на федеральном (конкурс Фонда президентских грантов, «Грантовые конкурсы Федерального агентства по делам молодежи»). Требования ко всем участникам и заявкам различаются в зависимости от содержания предлагаемого проекта и запрашиваемой суммы. Внимательно изучите перед подачей заявки методические рекомендации и инструкции, а также обратитесь к региональному или окружному ресурсному центру добровольчества за консультацией, а также к другим организациям-партнерам. Узнать о требованиях к проектам по конкурсу президентских грантов можно на официальных сайтах организаций. Например, для президентских грантов это президентскиегранты.рф или росмолгрант.рф

Также существуют грантовые конкурсы частных фондов или компаний.

На поддержку социальных проектов в нашей стране ежегодно выделяется более 10 миллиардов рублей.

3. Краудфандинг – это сбор средств на проект, информация по которому полностью открыта и не противоречит законодательству, через сеть Интернет. Размещение проектов наиболее часто происходит на определенных платформах, специально созданных для краудфандинга. Перечисление средств может производиться от любого лица (в том числе и юридического), получателем также может являться и физическое и юридическое лицо. Но будьте внимательны, деятельность российских краудфандинговых платформ не имеет определенного законодательного регулирования, есть только возможность вести деятельность по действующему законодательству, в связи с чем возникают достаточно серьезные проблемы и риски. Изучите платформу и законодательство в этой сфере, прежде чем прибегнуть к данному

источнику финансирования.

4. Также вы можете рассмотреть варианты поддержки от других физических и юридических лиц, таких как пожертвования и спонсорские средства.

Если же волонтерская организация осуществляет свою деятельность как бюджетное учреждение, то источники формирования ее финансов могут быть следующие:

- Субсидии на выполнение государственного задания;
- Целевые субсидии,
- Доход от платных услуг, если бюджетное учреждение таковые оказывает.

Помещение

Существует несколько способов получения помещения для волонтерской организации.

Если ваша организация является бюджетным учреждением, структурным подразделением бюджетного учреждения или учебного заведения, обратитесь к курирующему вас органу, организации или в ректорат. Озвучьте Ваши потребности в помещении, а также обязательно расскажите что изменится, в случае его появления, как улучшится Ваша деятельность, увеличится охват, какие проблемы будут решены.

Если же ваша организация является негосударственной НКО, то вы можете прибегнуть к льготной аренде государственного и муниципального имущества.

Вам необходимо найти перечень государственного и муниципального имущества, который, согласно пункту 7, статьи 31.1 ФЗ №7 «О некоммерческих организациях», обязательно должен быть опубликован в СМИ и находиться на официальных сайтах федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации или местных администраций.

В этом перечне или реестре есть информация о зданиях и помещениях (как правило, приведён их перечень с указанием адреса, площади и иной информации), которые предлагаются в аренду.

После того, вам нужно обратиться в соответствующий орган исполнительной власти субъекта или в местную администрацию и предоставить полный пакет документов, в том числе подтверждающих социальную направленность деятельности НКО. К ним вы можете приложить и запрос о предоставлении помещения на льготных условиях. В случае положительного решения, НКО получает серьезную дополнительную поддержку, например, льготную арендную плату за пользование зданием или помещением.

Помните, что переданное вам имущество, в том числе и помещения, можно использовать только по целевому назначению.

Также вы можете договориться с партнерами об использовании их помещений. Это может быть региональный «дом молодежи», кабинет в партнерском учебном заведении или коммерческой структуре.

И, конечно же, у вас есть возможность арендовать помещение, находящееся в частной собственности, при достаточном количестве финансовых ресурсов. Для этого необходимо заключить договор аренды с собственником помещения или договор субаренды, если помещение предоставляется в субаренду.

Проекты

Рекомендуем Вам обязательно участвовать во Всероссийском конкурсе «Доброволец России», который проходит ежегодно в течение 8 лет. Подавая свой проект на Конкурс, вы получаете возможность приобретения новых партнеров, единомышленников, тех, кто занимается, возможно, похожими проектами. Наиболее яркие инициативы освещают средства массовой информации, авторы могут пройти Обучение или получить гранты. Все проекты размещаются на интерактивной карте, которой очень удобно пользоваться. В 2018 году на Конкурс поступило почти 16 тысяч социальных проектов со всей страны