БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

№2(5)/2010

ЖУРНАЛ НАЦИОНАЛЬНОГО БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОГО ФОНДА РОССИИ

№2(5)/2010

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ В РОССИИ

В номере

У нас есть специалисты высокого уровня — пиарщики, юристы, финансисты и аудиторы, экспертные знания которых могут помочь в деятельности благотворительных организаций.

ОЛЬГА ПРОХОДА,
МЕНЕДЖЕР ПО КСО И БЛАГОТВОРИТЕЛЬНЫМ ПРОГРАММАМ КОМПАНИИ «НЕСТЛЕ РОССИЯ»

Руководители крупных компаний еще во времена учебы стояли в кассах нашего театра. Потом у многих из них поменялись приоритеты.

ГАЛИНА ВОЛЧЕК,
ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ ТЕАТРА «СОВРЕМЕННИК»

Когда мы проводим акции, журналисты всегда восторгаются: «Как же у вас тут все душевно!»

ЕЛЕНА ПЕТРОВА,
ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ФОНДА ИМЕНИ АЛЕНЫ ПЕТРОВОЙ

Верила всем, так что сама виновата. Здоровья бог дал, а умом вот обделил, все время меня все обманывали…

ГАЛИНА ВОЛКОВА,
БОМЖ С ПАВЕЛЕЦКОГО ВОКЗАЛА

Все больше российских компаний (а западные практически все) весьма ценят участие соискателей в благотворительности.

РИЧАРД БОРЗОВ,
КОНСУЛЬТАНТ ПО РЕКРУТИНГУ

Иногда спонсору требуется на размышления слишком много времени или он просто говорит, что сейчас не в состоянии делать какие-либо пожертвования.

ЛОРА ФРЕДРИКС,
ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ УНИВЕРСИТЕТА ПЭЙС (НЬЮ-ЙОРК)

Содержание

Официально **04** **Распоряжение Президента Российской Федерации «Об обеспечении в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества»**

Гражданское общество **06** **Государственные гранты для НКО**

Гражданское общество **08** **Встреча Президента Российской Федерации с членами попечительского совета Национального благотворительного фонда**

Корпоративная благотворительность **12** Ольга Прохода
Практика жизнелюбия

Бизнес-третьему сектору **20** Геннадий Молчанов
Волшебный город на Таганке

Успешный опыт **22** Дмитрий Ершов
Простые секреты

Спорт **28** Борис Резниченко
Игры победителей

Тренд **32** Ричард Борзов
Волонтеры на кадровом рынке

БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
В РОССИИ

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций, свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-35141 от 28 января 2009 г.

Издатель: Национальный благотворительный фонд

Главный редактор:
Мирошников Л. Н.

№ 2(5), 26 июля 2010 года
Тираж 4000 экземпляров
Бесплатно

Редакция приветствует письма читателей, внимательно рассматривает предложения авторов статей и публикаций и вступает с ними в переписку.

Использование материалов, опубликованных в журнале, разрешается только с указанием ссылки на журнал.

Все фотографии и иллюстрации, если не указан источник, являются собственностью журнала или предоставлены авторами и героями публикаций.

К публикации принимаются материалы, ранее не публиковавшиеся в других изданиях. Предпочтительный объем статьи – от 5 до 15 тысяч знаков. Каждая рукопись должна содержать информацию об авторе, телефон, адрес электронной почты.

Адрес: 115054 Москва,
ул. Новокузнецкая, д. 34 стр. 1

Телефон: (495) 951-22-22
E-mail: press@rusblago.ru
Интернет-сайт: www.rusblago.ru

Визитная карточка **34** **Благотворительный фонд «Александр Невский»**

39 **Домой**
Фотопроект фонда «Справедливая помощь»

Хорошие советы **44** Лора Фредрикс
Доводите просьбу до конца

Новое поколение **52** Ирина Каландадзе
Благотворительность – и школа

Актуальное интервью **60** Галина Волчек
Помощь театру. Помощь театра

Популярно **64** Андрей Крикунов
Целевой капитал НКО

Консультация **66** **Регистрация эмблем некоммерческих организаций и символики общественных объединений**

Светская хроника **72** Катя Воронина
Благотворительный вальс

Акция **76** **«Я помогаю»**
Открытая программа выпуска благотворительной банковской карты

РАСПОРЯЖЕНИЕ

ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Об обеспечении в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества

В целях обеспечения в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества:

1. Предоставить некоммерческим неправительственным организациям, участвующим в развитии институтов гражданского общества, по списку согласно приложению субсидии, предусмотренные в федеральном бюджете на 2010 год, в размере 1 000 000 тыс. рублей на проведение конкурсов и выделение по их результатам грантов другим некоммерческим неправительственным организациям для реализации социально значимых проектов.

2. Управлению делами Президента Российской Федерации до 20 мая 2010 г. заключить с некоммерческими неправительственными организациями, названными в приложении к настоящему распоряжению, договоры о предоставлении им субсидий в размере, указанном в пункте 1 настоящего распоряжения, и до 15 октября 2010 г. перечислить эти субсидии.

3. Некоммерческим неправительственным организациям, названным в приложении к настоящему распоряжению, обеспечить целевое расходование полученных ими субсидий и представить в Управление делами Президента Российской Федерации соответствующие отчеты.

Президент Российской Федерации Д.Медведев

8 мая 2010 года
№ 300-рп

Приложение к распоряжению «Об обеспечении в 2010 году государственной поддержки некоммерческих неправительственных организаций, участвующих в развитии институтов гражданского общества»

10 мая 2010 года

Список некоммерческих неправительственных организаций

Наименование организации и проекта .....(тыс. рублей)

1. Автономная некоммерческая организация «Институт общественного проектирования», проведение социологических исследований и мониторинга состояния гражданского общества —.....80 000
2. Региональная общественная организация «Институт проблем гражданского общества», проекты в области образования, искусства, культуры и общественной дипломатии — 160 000
3. Межрегиональная правозащитная общественная организация «Сопротивление», защита прав и свобод человека, правовое просвещение населения — 160 000
4. Общероссийский общественный фонд «Национальный благотворительный фонд», поддержка и социальное обслуживание малоимущих и социально незащищённых категорий граждан, охрана здоровья населения и окружающей среды —.....320 000
5. Фонд подготовки кадрового резерва «Государственный клуб», поддержка молодёжных инициатив, проектов молодёжных движений и организаций —.....280 000

Всего — 1 000 000

Государственные гранты для НКО

В соответствии с распоряжением Президента РФ пять организаций-операторов обязаны выделить российским НКО предусмотренные в федеральном бюджете средства в общем размере 1 миллиард рублей для реализации социально значимых проектов.

4 июня 2010 года в Общественной палате прошла пресс-конференция, посвященная государственной поддержке некоммерческих неправительственных организаций.
В пресс-конференции приняли участие главный инспектор Национального благотворительного фонда Алексей Моляков, председатель правления фонда «Государственный клуб» Ксения Костина, директор Института общественного проектирования Валерий Фадеев, президент Института проблем гражданского общества Мария Слободская, председатель правления правозащитного движения «Сопротивление» Ольга Костина.

Первым на пресс-конференции выступил **Алексей Моляков**, который обозначил приоритеты конкурса грантов в сфере поддержки и социального обслуживания малоимущих и социально незащищенных категорий граждан, охраны здоровья населения и окружающей среды:

- поддержка детей, попавших в трудную жизненную ситуацию, профилактика детской преступности и безнадзорности, помощь детям из неполных, многодетных и неблагополучных семей, детских домов и школ-интернатов. Развитие программ охраны здоровья населения: противодействие

наркомании, алкоголизму, лечение детей-инвалидов, создание условий для физического развития и занятия спортом подрастающего поколения,
- содействие программам, направленным на защиту окружающей среды в экологически неблагополучных регионах,
- создание рабочих мест в Северо-Кавказском федеральном округе, социальная помощь семьям, испытывающим значительные материальные трудности в связи с экономическим кризисом,
- противодействие религиозному экстремизму и распространению радикальных течений исламизма, укрепление религиозных центров, деятельность которых способствует стабилизации ситуации на территории Северного Кавказа,
- поддержка некоммерческих неправительственных организаций, занимающихся развитием экономических, гуманитарных и других связей с населением Южной Осетии и Абхазии,
- социальная помощь семьям участников Великой Отечественной войны, ветеранов труда и погибших защитников Отечества.

Также А. Моляков отметил, что проекты, в которых предусмотрено участие волонтеров и развитие волонтерского движения в целом и использование механизмов привлечения дополнительных средств для продолжения проектов, обладают дополнительными преимуществами. Главный инспектор Национального благотворительного фонда подчеркнул, что приглашенные для проведения конкурса независимые эксперты обеспечат его максимальную объективность.

Ольга Костина отметила следующие приоритеты конкурса по своему направлению:
- правовые проекты, связанные с защитой прав человека и правовым просвещением,
- мониторинг ситуации с правами заключенных и в местах лишения свободы,
- расширение спектра и поддержка правовых услуг для пострадавших от преступлений,
- развитие системы правосудия для несовершеннолетних и защита детства, профилактика правонарушений.

В своем выступлении **Валерий Фадеев** привел в пример прошлогодний проект «Большой семье — большая экономия», задачей которого была адресная помощь малоимущим многодетным семьям.
В ходе проекта была проведена бесплатная установка счетчиков водоснабжения, а в проекте приняло участие более 1000 семей в 18 городах. Эффективность проекта характеризует такой показатель: на каждый рубль грантовых средств каждая семья экономит по 2,70 рубля в год, а за пять лет работы счетчиков сэкономит в среднем 66000 рублей.
Приоритетами конкурса, проводимого Институтом общественного проектирования, станут прикладные исследования оценки эффективности деятельности государственных структур, направленные на поиск ответов на простые вопросы, такие как: «Почему в России не строят качественное жилье в необходимых объемах?», «Почему постоянно растет стоимость услуг ЖКХ?», «Сколько стоит лечение для простых людей?», «Почему водка стала доступней в шесть раз, а услуги ЖКХ стали в три раза менее доступными?».
Институт проблем гражданского общества будет выделять гранты в поддержку проектов в области образования, культуры и проектов, ориентированных на реализацию в сельской местности. **Мария Слободская** подчеркнула, что конкурс направлен на поддержку инновационных проектов с долгосрочными результатами. Ксения Костина уточнила ориентиры конкурса, проводимого «Государственным клубом»: поддержка молодежных проектов, молодежных движений, молодых ученых, инновационных проектов, ориентированных на выпуск готовой продукции.

Встреча Президента Российской Федерации с членами попечительского совета Национального благотворительного фонда

30 июня в резиденции Президента России «Горки-9» состоялась встреча Дмитрия Медведева с членами попечительского совета Национального благотворительного фонда.

Главная тема встречи — вопросы социальной поддержки военнослужащих Министерства обороны, Министерства внутренних дел, Федеральной службы безопасности. Только в прошлом году на Кавказе погибли 235 сотрудников правоохранительных органов и 686 получили ранения. Глава государства отметил, что все мы в долгу перед этими людьми, отдаем дань памяти и обязаны максимально помочь их семьям. Общая задача заключается в том, чтобы решать жилищные проблемы. По основным категориям нуждающихся граждан, офицеров, других военнослужащих делается все необходимое по линии государства, но в ряде случаев используются возможности Национального благотворительного фонда — универсального инструмента, созданного специально для поддержки военнослужащих и приравненных к ним лиц и их семей.

Президент обратил внимание, что ни в одной стране мира государство не занимается в одиночку такими проблемами, и не столько из-за финансовой стороны вопроса, сколько исходя из нравственных соображений. Такого рода работа всегда находится на стыке исполнения государством собственных функций, работы благотворительных организаций и участия бизнеса.
В последнее время много внимания стало уделяться нормативной базе некоммерческой деятельности. Создан институт социально ориентированных некоммерческих организаций, в Государственной Думе рассматривается проект закона о снижении налоговой нагрузки для целей благотворительности. Для некоммерческих организаций из бюджета выделяются гранты. Одним из организаторов конкурса по распределению этих средств традиционно является Национальный благотворительный фонд.
Фонд работает уже продолжительное время, активно привлекает и распределяет средства частных лиц и компаний. За прошедшие годы были получены пожертвования более чем от 800 организаций и граждан. Президент выразил всем им благодарность за проявление истинных гражданских чувств.
Дмитрий Медведев также выразил благодарность входящим в состав попечительского совета руководителям российских религиозных конфессий, отметив важность их работы в многоконфессиональном Российском государстве.

Председатель попечительского совета Патриарх Московский и Всея Руси Кирилл в своем выступлении сказал, что деятельность Национального благотворительного фонда сегодня направлена на то, чтобы использовать ресурсы благотворителей для оказания помощи семьям военнослужащих, а также сотрудникам специальных служб, правоохранительных органов.
Во все времена в нашей стране было особое отношение к защитникам Отечества, но сегодня, может быть, как никогда необходимо поднимать

престиж военной профессии, уважение к тем, кто, принимая присягу, обязуется жизнь свои отдать, защищая Родину. Выполняя свое четко определенные, конкретные функции, фонд должен косвенным образом поддерживать усилия государства и институтов гражданского общества по решению этой задачи. Предстоятель Русской Церкви выразил надежду на развитие взаимодействия религиозных общин с Национальным благотворительным фондом, отметил необходимость более высокого уровня координации между правлением Фонда и учреждениями религиозных общин, представленных в попечительском совете.

Член попечительского совета, президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин высказал мнение о необходимости ввести в практику ежегодное утверждение программ благотворительных фондов, публикацию отчетов, которые содержали бы сведения о системе и управлении, о системе принятия решения, оценки результативности фондов, эффективности расходования средств. Такие меры должны быть не только внутренней задачей, но и способом привлечь дополнительное внимание жертвователей. Реализация принятой недавно концепции развития благотворительности также должна расширить участие бизнеса в решении социальных проблем и будет способствовать притоку частных инвестиций в социальную сферу.

Любовь Ржавитина, вдова военного летчика, избранная в состав попечительского совета, поблагодарила за оказанное доверие. Ее семья на собственном примере убедилась в эффективности работы фонда, помогающего людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации.

Фото предоставлены ИТАР-ТАСС и пресс-службой Патриарха Московского и всея Руси Кирилла

Попечительский совет Национального благотворительного фонда

КИРИЛЛ — Патриарх Московский и всея Руси, председатель попечительского совета

АЛЕКПЕРОВ Вагит Юсуфович — президент ОАО «Нефтяная компания «Лукойл»

АЮШЕЕВ Дамба Бадмаевич — пандито хамбо-лама, глава Буддийской традиционной сангхи России

БОРИСОВ Сергей Ренатович — президент Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России»

ВЕКСЕЛЬБЕРГ Виктор Феликсович — председатель наблюдательного комитета группы компаний «Ренова»

ЗАДОРОЖНЫЙ Игорь Сергеевич — Герой России, майор внутренних войск Министерства внутренних дел России в запасе

ДЕРИПАСКА Олег Владимирович — председатель наблюдательного совета ООО «Компания «Базовый элемент»

ЛАЗАР Берл — главный раввин России

РЖАВИТИНА Любовь Ивановна — вдова Героя России И.В. Ржавитина, погибшего при проведении операции по принуждению Грузии к миру

ТАДЖУДДИН Талгат — верховный муфтий, шейх-уль-ислам, председатель Центрального духовного управления мусульман России

ТИНЬКОВ Валерий Валерьевич — майор милиции, сын Героя России В.А.Тинькова, погибшего на Северном Кавказе

ТИТОВ Борис Юрьевич — председатель Общероссийской общественной организации «Деловая Россия»

ФРИДМАН Михаил Маратович — председатель совета директоров ОАО «Альфа-банк»

ШОХИН Александр Николаевич — президент Российского союза промышленников и предпринимателей

Практика жизнелюбия

Ольга Прохода

Начнем с того, что для «Нестле» социальная ответственность не является чем-то навязанным извне. Скорее наоборот, ответственность перед обществом — часть бизнес-стратегии компании. И это не красивая позиция для глянцевых отчетов. Когда строится долгосрочный бизнес, он по определению должен приносить пользу людям в тех странах, где работает. В «Нестле» такой подход к ведению бизнеса называют «Созданием общих ценностей» и считают, что для того чтобы быть успешным, бизнес должен создавать ценности не только для акционеров компании, но и для общества.

Ответственность за себя и других

«Нестле» в мире — это 86 стран, 449 фабрик и более 280 000 сотрудников.

Ольга Прохода — менеджер по КСО и благотворительным программам компании «Нестле Россия»

Программа «Нестле» «Разговор о правильном питании» проводится в школах 27 регионов России

В России это 13 предприятий и около 10 тысяч сотрудников. Естественно, что в компании особенно внимательно относятся к «своим» регионам, тем, где работает «Нестле». Проводимые в мире компанией «Нестле» социальные программы ориентированы на здоровое питание, управление водными ресурсами и развитие сельских регионов. Это три главные области, которые «Нестле» считает приоритетными при осуществлении социальных инвестиций в глобальном масштабе. Главным направлением, несомненно, является питание, и здесь наша общенациональная образовательная программа «Разговор о правильном питании» заслуживает особого внимания. Мы исходим из очевидного — нужно учиться и здоровому образу жизни, и тому, как правильно питаться, и делать это нужно в том возрасте, когда человек наиболее восприимчив. С этой целью в 1999 году «Нестле» совместно с Институтом возрастной физиологии РАО и при поддержке Министерства образования РФ разработала и запустила программу

Экскурсия на шоколадную фабрику «Россия» — лучший праздник для школьников Самары

«Разговор о правильном питании» в школах России. На сегодняшний день в программе приняло участие более 2,5 миллионов школьников.
За 10 лет компания инвестировала в эту программу более 150 млн. рублей. «Нестле» не размещает рекламу своих брендов в изданиях этой программы. Фактически наша компания финансирует учебный процесс по теме «Правильное питание», передает свой опыт, дополненный советами экспертов в области питания и детской физиологии и учитывающий особенности русской кухни. Анализ работы программы «Разговор о правильном питании» показал ее эффективность. Абсолютное большинство учителей и родителей отмечают, что она позволяет формировать у детей полезные привычки

Новогодние подарки от сотрудников «Нестле» для детей из интерната № 4 г. Москвы

Урок кулинарии на сессии «Готовим вместе» в кулинарной студии «Нестле»

Совместными силами строим баскетбольную площадку. Субботник в коррекционной школе № 418 г. Москвы

питания, а также положительно влияет на культуру питания в семье.
Другой предмет нашей гордости — наши сессии «Готовим вместе», которые «Нестле» проводит для подростков и выпускников интернатов. В прекрасно оборудованной кулинарной студии в центральном офисе компании ребята вместе с волонтерами «Нестле» учатся готовить простые и вкусные блюда, а сам процесс совместного приготовления пищи и затем праздничного обеда помогает ребятам в социализации.

Список помощи

Просьбы помочь от некоммерческих организаций к нам приходят ежедневно. Организации — детские либо работающие с инвалидами, или помогающие людям пожилого возраста — обращаются с просьбой помочь провести то или иное мероприятие, и мы, по возможности, им помогаем. Каждый конкретный случай обсуждается с руководством компании. У нас есть ограничения по бюджету: на помощь в виде продукции питания «Нестле» выделяет сумму приблизительно в 100 тысяч долларов в год.
Постепенно определились организации, с которыми мы сотрудничаем регулярно,

Программа Клуба «Приключение» Дмитрия и Матвея Шпаро «Дети путешествуют с собаками»

в нашем московском списке их уже около сорока. С частью из них мы совместно организуем разнообразные акции, для других предоставляем подарки. «Нестле» участвует во всех значимых праздниках. Наши подопечные получают сладкие подарки от «Нестле» на Новый год, Пасху, день защиты детей, день семьи, день мамы, декаду инвалидов и т.п.

Хороший пример нашего долгосрочного сотрудничества — поддержка благотворительного оздоровительного фонда Клуб «Приключение» Дмитрия и Матвея Шпаро. Клуб открыл в Карелии детский оздоровительный экологический лагерь «Большое приключение», куда приезжают тысячи детей из семей, требующих социальной защиты, детских домов и приютов. «Нестле» обеспечивает питанием ребят во время проезда из Москвы в лагерь и обратно. Лагерь — только часть обширной клубной работы. Есть еще спортивные эстафеты по всей России и горные восхождения.

Мы поддержали программу Клуба «Дети путешествуют с собаками».

Это летние и зимние походы с собаками для подростков. Каждый ребенок во время похода пристегивает к поясу поводок собаки, ребенок несет рюкзак, определенную поклажу несет собака — маленький путешественник заботится о своем четвероногом друге. Это прекрасная форма социальной и психологической реабилитации детей-инвалидов, на которых триада — природа, путешествие, собаки — действует самым наилучшим образом.

Много лет «Нестле» сотрудничает с фондом экстренной помощи детям, живущим на улицах Москвы — «САМЮ Сосьяль Москва». Ежедневно с 8 часов вечера до полуночи мобильные бригады в составе водителя, врача-консультанта и психолога на специально оборудованном автомобиле выезжают на улицы Москвы, чтобы предложить медицинскую и психологическую помощь детям-беспризорникам, помогают восстанавливать документы, общаются и стараются радикально изменить судьбу ребенка, если у него возникает такое желание. Наша компания предоставляет для детей продукты питания, а также спонсирует организацию ежегодного концерта САМЮ с целью сбора средств для программ этой организации.

Довольны мы и многолетним сотрудничеством с «Лигой социального партнерства», проводящей акцию «Здоровые дети — сильная Россия».

Эльбрус покорен. На вершине Европы команда топ-менеджеров «Нестле Россия». В ходе акции было собрано более 700 тыс. рублей, переданных благоворительным организациям и интернатам в регионах, где «Нестле» ведет свою деятельность

Цель этой акции — привить детям любовь к спорту и здоровому образу жизни, выявить новые спортивные таланты. Для спортивных мероприятий и спартакиад в рамках этой акции наша компания выделяет питание и подарки победителям.
Наши социальные программы проходят и в регионах. К примеру, с 2002 года по инициативе губернатора Краснодарского края Александра Ткачева на Кубани проходит акция «Согреем детские сердца» для детей из многодетных и малообеспеченных семей, воспитанников коррекционных школ и школ-интернатов, детей погибших военнослужащих. Такие акции проводятся дважды в год. И число таких проектов растет год от года.
В кризис наши социальные программы никоим образом не сокращались, бюджет выделялся в том же объеме, что и в прежние годы.

Акция «Елка ангелов». Через день все «ангелочки» были разобраны

Елка ангелов и покорение Эльбруса

Корпоративное волонтерство — другое направление, которые мы стараемся развивать в последние годы. Целенаправленно волонтерством мы стали заниматься два года назад. Просто однажды решили совместить заседание руководящего состава компании с благотворительной акцией. В этой акции приняло участие приблизительно 120 человек. Сначала была бизнес-встреча, а потом все, вооружившись метлами, лопатами и прочим инвентарем, благоустраивали территорию 80-го Интерната, что в Лосином острове. Все работали с большим энтузиазмом и воодушевлением. Потом уже без всяческой привязки к бизнес-процессу ездили в Мещерский детский дом. Там живут дети с проблемами зрения. Сотрудники «Нестле»

Во время мастер-класса в школе № 418

Дети из интерната № 4 получили на Новый год те подарки, которые хотели

и студенты МАРХИ дарили подарки, рисовали с детьми, помогали по хозяйству. Ездили в Дом ребенка во Фрязино. Вооружившись опытом экспертов от благотворительности, провели акцию в 418 коррекционной школе г. Москвы. Часть волонтеров работала на благоустройстве территории, а часть проводила с детьми мастер-классы по икебане и кулинарии, граффити и мыловарению и т.п.

Мы не гонимся за числом волонтерских проектов. Считаем, что лучше сделать меньше, но лучше.

С большим удовольствием в 2009 году наши сотрудники подключились к рождественской акции благотворительной организации «Армия спасения». Обычно в детских домах вручают на праздники одинаковые подарки. А у нас была «Елка ангелов». Офицеры «Армии спасения» спросили детей, что они хотят получить на Новый год. В опросе участвовали дети-инвалиды из благотворительной организации «Мария плюс», те, кто находился на лечении в реанимационно-хирургическом корпусе (больница Рошаля), а также воспитанники московского Интерната № 4 — на карточках с изображением ангелочков они написали свои пожелания. Кто-то хотел настольную игру или мобильный телефон, кто-то мечтал получить модную вещичку. Карточки висели на елке недолго. Через день офис департамента корпоративных вопросов ломился от подарков в красочной упаковке. Всего в акции участвовало 200 сотрудников компании, некоторые из них купили по 3-4 подарка. «Елку ангелов» проводят во всем мире уже 30 лет. В России она была проведена впервые и нам приятно, что мы были первыми.

Была в нашей истории и благотворительность высокого полета. Практически в буквальном смысле. Члены правления компании 13 июля 2007 года покорили высочайшую гору России и Европы — Эльбрус. Сначала наши менеджеры просто хотели пойти в горы с целью воспитания командного духа. Потом решили, что гораздо лучше совместить это с благотворительностью. Уже на стадии планирования восхождения руководство компании обратилось с открытым письмом к партнерам, призывая их присоединиться к программе «Нестле» по сбору денег для детских домов и детских программ в тех регионах, где расположены фабрики «Нестле». Собрали 700 тысяч рублей, которые распределили, проведя закрытый конкурс «Восхождение на Эльбрус». Экспертный совет («Нестле» и CAF) отобрал девять проектов, ориентированных на детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. На выделенные средства приобрели оборудование для развития и досуга — от спортивного и игрового до профессионального. Так трудный путь до вершины оказался кратчайшим путем к решению проблем нуждающихся.

Радует то, что наши сотрудники относятся к добровольчеству со всем вниманием и интересом. Достаточно прочитать отклики и впечатления во внутренней сети компании. Мы уже планируем новые акции. Думаем проводить волонтерские консультации для некоммерческих организаций. У нас же есть специалисты высокого уровня — пиарщики, юристы, финансисты и аудиторы, экспертные знания которых могут помочь в деятельности благотворительных организаций.

Для многих сотрудников волонтерство — это что-то из другой жизни, наши сотрудники в основном люди молодые, и такой опыт заметно меняет их отношение ко многому. Ведь у многих наших благополучателей можно поучиться целеустремленности и жизнелюбию. ■

Волшебный город на Таганке

Геннадий Молчанов

Для того, чтобы найти красивый и эффективный способ помощи благотворительному фонду, не обязательно быть очень крупной компанией и обладать большими ресурсами.

Благотворительность часто вступает в противоречие с технологией: вы директор детского дома и вам прислали вагон игрушек (бананов, книжек, одежды — в зависимости от спонсора, спасибо ему большое!). Очень хорошо. Остался только один маленький вопрос — как все это богатство доставить с товарной станции вашим подопечным? Как разгрузить? Где взять транспорт? Где хранить? Нет ответа... И что — звонить спонсору и вместо благодарности просить прислать грузчиков?

Председатель Таганского детского фонда Татьяна Викторовна Троицкая была приятно удивлена, узнав о подарке Британского бизнес-клуба в России — полностью оборудованном компьютерном классе. Однако возник тот самый «маленький вопрос» — помещение для класса есть, но нуждается в серьезном ремонте...

На помощь пришла компания «Астарта престиж», предложив не только провести ремонт помещения, но и создать «Волшебный город» в фонде.

Сначала дизайнеры «Астарта престиж» с помощью талантливой художницы Ирины Сергеевой-Липеровской выяснили, каким хотят видеть свой волшебный город воспитанники фонда. Для этого был проведен мастер-класс по художественному мастерству, позволивший детям пофантазировать и создать на бумаге город своей мечты. Ребята увлеченно изображали высокие горы, яркие домики и деревья из конфет. Детали детских рисунков впоследствии перенеслись в уникальную роспись стен.

После художественного ремонта в Международный день защиты детей 1 июня 2010 года «Волшебный город» был торжественно открыт.

На празднике открытия всем детям, принявшим участие в мастер-классе, были вручены дипломы. Автор «Волшебного города» подарила фонду собственную картину. И, наконец, волшебная кульминация праздника: каждый гость смог загадать желание, выпустив в небо яркие воздушные шары. ■

Таганский детский фонд:
www.charity-tcf.ru
Британский бизнес-клуб в России:
www.britishclub.ru
Компания «Астарта престиж»:
www.peregorodka.ru

Простые секреты

Дмитрий Ершов

За три года детский благотворительный фонд имени Алены Петровой стал одним из самых известных в стране. Популярность — не главное, теперь фонд может оказывать реальную помощь любому ребенку, больному раком крови в Томской области.

В Томском городском Театре драмы на премьере спектакля «Розовая дама» о жизни мальчика в хосписе — аншлаг. В фойе идет сбор средств в пользу детям, больным раком крови. Все организовано просто идеально: гостей встречают волонтеры и вручают сувениры-сердечки, проходит детская фотовыставка, играет живая музыка, снимает телевидение, зрители наряжают елку. Все это — очередная акция по сбору средств для больных детей, организованная фондом имени Алены Петровой.

«Если нам нужно будет срочно собрать деньги для какого-нибудь ребенка, я уверена, что мы сможем собрать от 100 тысяч до миллиона за несколько дней», — говорит основатель фонда Елена Петрова.

В чем секрет успешных акций обычного регионального фонда? Кто-то скажет, что все дело в проникновенной личной истории основателя фонда Елены Петровой, которая моментально вызывает доверие к фонду. Кто-то скажет — в применении грамотных фандрайзинговых технологий.

Сама Елена Петрова говорит, что все дело в подходе: *«Все мероприятия мы стараемся делать так, чтобы люди просто получали удовольствие, чтобы делать добро было приятно и радостно».*

Личная история

Все когда-то начинается с идеи или с человека. История фонда Алены Петровой началась с ребенка, который не успел ничего сделать в этом мире. Болезнь оборвала все ее начинания, и единственное, что помогает ее матери Елене Петровой хранить память об этой талантливой девочке — это помощь другим людям. Сначала Елена помогала одной семье в отделении гематологии областной больницы и о создании фонда даже не думала. Но однажды она организовала сюжет на местном телеканале о больных раком крови и сложностях сбора денег на лечение, и через день люди стали приносить в отделение лекарства, памперсы, микроволновки, телевизоры, игрушки, — все оказалось очень просто!
После этого закономерно встал вопрос: «А что дальше?». Ответом стало создание благотворительного фонда с двумя сотрудниками: Еленой Петровой и ее сыном Олегом.

От первого лица: рассказывает Елена Петрова

Первые шаги
Основная сложность любого начинающего фонда — где взять деньги? Мы стали писать письма в компании — ответов не приходило. Приходилось вкладывать свою зарплату стоматолога. Постепенно мы поняли несколько вещей:

1. Сначала нужно просить на адресную помощь, а не на деятельность фонда в целом.
Когда собираешь деньги НЕ для конкретного ребенка, а просто на деятельность фонда — то это не работает. А вот когда показываешь сюжет о ребенке или даешь рекламу о том, что в конкретный день в городском саду будут собираться деньги, что вы сможете помочь, послушать концерт и так далее — это работает безотказно.

2. Искренняя забота о детях сразу чувствуется донорами.
Уникальность нашего фонда в том, что мы работаем для каждого ребенка как для своего собственного, как для нашей Алены. Когда мы проводим акции, журналисты всегда восторгаются: «Как же у вас тут все душевно!». Даже когда мы покупаем игрушки детям, родители иногда ревнуют: «Вы такие интересные придумываете подарки...». Даже простую куклу мы презентуем не просто так: волонтеры сошьют ей шапочку, кто-то шкафчик сделает — каждый подарок обрастает историей, ролевой игрой, заботой. Мне кажется, что от таких мелочей зависит и сам фонд. И для сбора средств это помогает — люди видят, что мы не просто формально работаем: «собрали-передали».

3. Маленькие детали в фандрайзинге имеют большое значение.
Например, возьмем всем известные кубы для сбора денег. Ведь чтобы собрать через них деньги, нужно учесть много важных мелочей — например, стоит куб у кассы или за прилавком. Помогают ли продавцы объяснять людям, зачем эти кубы стоят и куда пойдут деньги. Легко ли дотянуться до куба... Еще я поняла, что когда люди жертвуют деньги, им нужно сказать спасибо и что-нибудь подарить. А еще лучше подарить до того, как они пожертвовали (например, сердечки на палочке, которые стали обязательным атрибутом любой нашей акции).

4. Закономерности, которые работают.
Первые года два мы интуитивно делали какие-то вещи, но профессиональных

знаний не хватало, а обучаться фандрайзингу нам было некогда. Как сказал один наш хороший друг, это все равно что рубить лес тупым топором и говорить, что некогда его поточить, потому что много работы. Тогда мы стали учиться фандрайзингу и поняли, что у него есть свои закономерности и они работают. Например, раньше мы рассылали письма, на которые не получали ответа, а потом до меня дошло, что просто в письмах были описаны одни проблемы, один негатив, там ничего не говорилось о том, почему они должны нам помочь и какие выгоды или позитивные результаты они получат. Нужно в письме заинтересовать компанию, сказать, что помощь детям пойдет на пользу ее имиджу. Сейчас я понимаю, что первые наши 50 писем были неправильными. А еще важно не бояться спрашивать — ведь если вы не спросили, то почему вы знаете, что вам откажут? Я уверена, что любой фонд может добиться хороших результатов.

5. Можно подсматривать хорошие идеи у других фондов и делать их лучше.

Одна из визитных карточек нашего фонда — акция «Купил-подарил» — скопирована с питерской акции «Добрый Питер». О ней мы прочитали в журнале, потом позвонили в этот фонд и попросили рассказать поподробнее. На удивление, в фонде очень сдержанно оценили результативность акции и даже посоветовали не связываться, поскольку за 10 дней в крупном супермаркете удалось собрать всего 19 тысяч рублей.

Оказалось, что люди без энтузиазма отзывались на просьбу кинуть мелочь со сдачи в куб на помощь детям. Даже когда руководство фонда приехало в магазин и обращалось к посетителям, отклик был маленький. Но в разговоре наши питерские коллеги обронили одну фразу, что отклик от мужчин был больше, когда к ним подходили красивые девушки. За эту фразу мы и уцепились. Наши волонтеры нашли четырех суперкрасивых девушек, которые выглядели сногсшибательно! Они подходили к мужчинам 14 февраля, в День святого Валентина, поздравляли их и дарили сердечки. У мужчин были улыбки до ушей, а когда они спрашивали «Это мне? А за что?», девушки рассказывали о проводимой акции — что можно купить детям игрушки. Практически все мужчины что-нибудь да покупали, да еще приглашали девушек посоветовать, что именно купить. Соответственно, к женщинам подходили наши парни.

За один день мы собрали 80 тысяч рублей и товаров на 100 тысяч. Вся квартира была завалена игрушками и памперсами. Директора магазинов тоже были счастливы (и за продажи, и за радость покупателей). Хотя скидки на эти товары мы даже не просили (а надо будет попросить в следующий раз).

6. Нужно активнее вовлекать самих родителей больных детей.
Однажды местное телевидение пришло взять интервью у родителей. А неподготовленному человеку, который никогда не работал с камерой — ему сложно подобрать слова. И мама ребенка говорила просто ни о чем. Сюжет тоже получился ни о чем. Мы были так разочарованы! В следующий раз — с другой мамой мы уже разговаривали два вечера о том, что нужно сказать в интервью для ТВ-сюжета про ее ребенка. Ей нужно было собрать 700 тысяч рублей и найти донора для пересадки костного мозга.
В сюжете после того, как показывают веселого мальчика, как он читает, какие радостные фотографии у него есть, мама повернулась в экран и почти плача сказала: «спасение мальчика зависит от денег, но я верю в то, что вы мне поможете спасти моего ребенка...»
И все! За неделю мы собрали 1 миллион. Эта был очень проникновенный сюжет.
Некоторые родители просто не желают участвовать. «Пусть нам все организуют», — это одна категория родителей. Другая категория — для которых получение отказа от доноров очень тяжело переносится.
Все равно нам удалось совершить переворот в сознании родителей. Когда мы первый раз устраивали праздник, мамы вообще не общались друг с другом. Они стояли по стеночкам со своими детьми или просто сидели. Сейчас же у нас практически все мамы друг о друге знают, есть объединение. Думаю, маленьким шажками мы дойдем до того, чтобы научиться помогать друг другу.
Следующий шаг — чтобы родители помогали сбору средств для своих же детей. У этих же мам есть знакомые, которые могли бы придти на наши акции или помочь распространить билеты на благотворительные спектакли.
Это же работа. И зал бы заполнили.
И это тоже была бы большая помощь, согласитесь? Многие отвечают, что им некогда сидеть на телефоне рекламировать спектакль. А ведь чем больше людей придут, тем скорее соберем нужную сумму.

Игры победителей

Борис Резниченко

В июне в Москве прошли первые в истории России Всемирные детские «Игры победителей». Это не просто спортивное мероприятие. Это большой праздник для тех, чья жизнь совсем недавно висела на волоске. Это праздник победителей — детей, победивших рак.

Детям, которые болеют, очень важно знать, что впереди есть свет и надежда на лучшее. Детям, которые выздоровели, не менее важно найти свое место в жизни. Знать, что ничего не упущено, что впереди целая жизнь, полная новых впечатлений и возможностей. Именно поэтому во многих странах мира проводятся такие удивительные спортивные соревнования для тех, кто уже одержал свою главную победу. Теперь такие игры проводятся и в России.

Для участия в играх, организаторами которых стали благотворительный фонд «Подари жизнь» и футбольный клуб «Локомотив», в столицу приехали команды из Армении, Венгрии, Латвии, Польши, Румынии и Украины. Каждая команда включала в себя от 5 до 30 участников, а всего участников было более двухсот. Соревнования проходили по трем возрастным категориям, а принимать участие в них могли не только подготовленные маленькие спортсмены, но и дети без спортивного опыта.

Вся программа Всемирных детских «Игр победителей» была разделена на четыре блока: спортивные соревнования, творческая, развлекательная и представительская части.
В программе спортивных соревнований «Игр победителей» — популярные дисциплины: командные и индивидуальные соревнования по легкой атлетике, футболу, плаванию, стрельбе, настольному теннису и шахматам.
В рамках дополнительной программы прошли соревнования по стритболу, пионерболу и другим дисциплинам, в которых смогли принять участие гости игр.
На территории стадиона были открыты многочисленные творческие мастерские, где дети занимались рисованием, лепкой, оригами и созданием мультфильмов.
По благородному замыслу организаторов, проигравших в «Играх победителей» нет — все участники были награждены.
Судьями на мероприятии работали известные российские спортсмены, чемпионы Олимпийских и Паралимпийских игр — шахматистка Александра Костенюк, теннисистка Елена Дементьева, хоккеист Максим Афиногенов, биатлонистка Светлана Ерошевич. Главный судья соревнований — Антон Сихарулидзе.

Для участников и гостей соревнований была организована обширная культурная программа: обзорные экскурсии по Москве на автобусах и теплоходах, посещение цирка, концерты и дискотеки.
На концертах открытия и закрытия игр выступили группы «Браво», «Приключения Электроников», «A'Studio», «Город 312», «Корни», «Фабрика», «Чай вдвоем», «Дискотека Авария», Виктория Дайнеко, Юлия Савичева.
В следующем году спортивный праздник повторится — Игры победителей теперь будут ежегодными.

14-15 ИЮНЯ 2010

14-15 ИЮНЯ 201

Волонтеры на кадровом рынке

Ричард Борзов

Главная неприятность, подстерегающая выпускника учебного заведения это то, что, оказывается, работодатель предпочитает людей с опытом работы. А не, например, молодых людей с дипломом, хорошими манерами и смелым фантазиями по поводу будущей зарплаты и содержимого соцпакета.

Он так и пишет в объявлении о вакансии, что, мол, обязателен опыт работы от X лет. Вместо того, чтобы подумать, откуда такой опыт у вчерашнего студента. Тонны бумаги исписаны на тему такой несправедливости.

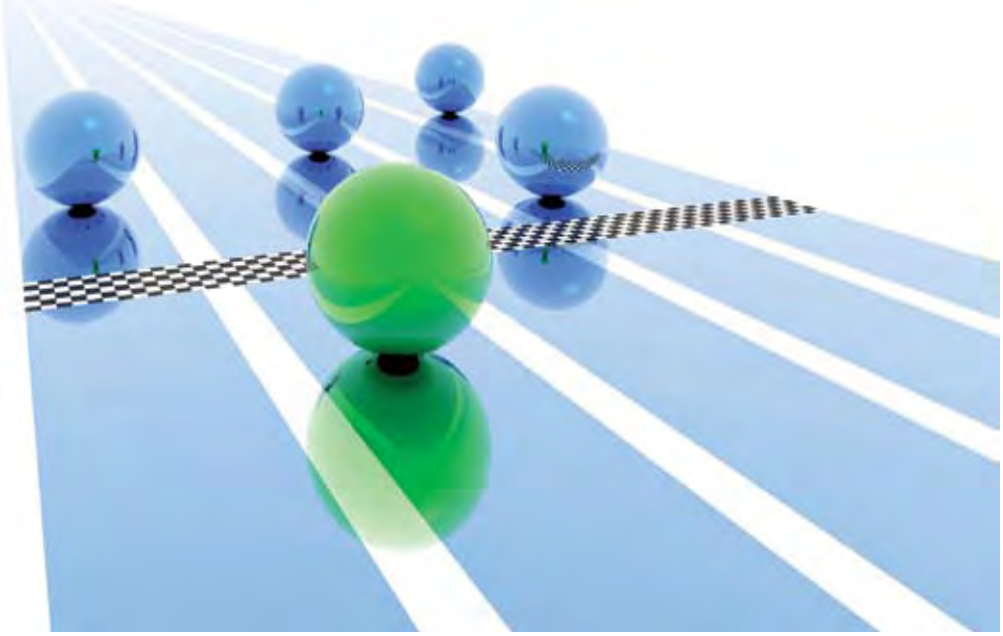
Тем, для кого эта проблема возникает неожиданно, обычно осенью, после выпускного бала и заслуженного летнего отдыха, помочь трудно. В пособиях по трудоустройству можно встретить бесплатные советы, что надо вспомнить названия курсовых работ и вставить их в резюме как эпизоды своей трудовой деятельности. Соглашусь, как бесплатный совет — вполне себе хорошая рекомендация.

К счастью, большинство студентов смотрят на этот во многом несправедливый мир иначе. Многие начинают работать по специальности или близко к ней на 2–3 курсе и поэтому проблем с устройством на работу не испытывают. В шестой главе мы поговорим об особенностях интервью с выпускниками, но это будут нюансы, главный вопрос (опыт работы) решен. Приобретение опыта работы во время учебы — процесс в общем-то понятный и нет необходимости здесь его расписывать.

Но есть еще одна великолепная возможность произвести хорошее впечатление

Глава из готовящейся к изданию книги «ИГРЫ, В КОТОРЫЕ ИГРАЮТ РАБОТОДАТЕЛИ при поиске и подборе персонала. Пособие для соискателей»

©artSILENSEcom/Fotolia.com



©artSILENSEcom/Fotolia.com

на работодателя, пока не так популярная в нашей стране, и о ней есть смысл поговорить подробнее.

Займитесь благотворительностью и поработайте волонтером.

Сразу оговорюсь: у нас книга про поиск работы, и здесь мы говорим именно о поиске работы. Благородство работы волонтеров — другая тема. Я искренне уважаю таких людей и ни в коей мере не хотел бы, чтобы в волонтеры шли по карьерным мотивам. Нет, я предлагаю стать волонтером, чтобы помочь другим. И в то же время это поможет вам.

В благотворительных организациях (или соответствующих департаментах компаний), как правило, работает немного сотрудников: 2-3, редко больше. Задачи при этом они решают несопоставимо большие, и добровольные помощники нужны всегда. Опыт, который можно приобрести, работая волонтером, бесценен. Говорю без малейшего преувеличения. С одной стороны, можно попробовать на практике применить теоретические знания.

Предположим, вы учитесь на дизайнера. Логотип крупной компании вас попросят нарисовать еще не очень скоро (если вообще попросят). А логотип масштабной благотворительной акции — да прямо сейчас! Еще неизвестно, когда вас допустят к серьезным переговорам (особенно с первыми лицами), хотя вы и с отличием сдали экзамен по мастерству коммуникаций. А если вы успешный фандрайзер, это будет вашей прямой обязанностью — звонить и встречаться с первыми лицами компаний.

Если вы учитесь по финансовой специальности, знаете, как вам будут рады в любом благотворительном фонде! У них всегда беда с отчетностью и правильным оформлением бумаг.

Примеров можно привести огромное множество: маркетинг, логистика, производство, администрирование — везде вы получаете возможность заниматься работой уровнем выше, чем любой работник компании со стажем в несколько лет.

Но это только одна сторона вопроса. Другой аспект еще более важен. Куда же еще, спросите? Отвечаю.

Вы приобретете знания, которые при нормальном течении жизни люди могут и не получить вообще.

Милосердие, понимание, терпение, забота — не простые слова.

Съездите в детский дом, приют для престарелых, в больницу, и вы посмотрите на мир иначе. Вы познакомитесь с такими же волонтерами — все они замечательные люди, и, может быть, вам захочется изменить (или расширить) свой круг общения.

Итак, чем хороша работа волонтера с точки зрения поиска работы:

1. Вы решаете вопрос с опытом работы.

а) Вы решаете его формально — есть что написать в резюме.

б) Вы решаете его на самом деле, приобретая реальные знания и навыки.

2. Вы расширяете круг общения, тем самым увеличивая шансы прямого приглашения на работу.

3. Вы становитесь лучше — а это любой кадровик увидит.

4. Ваша конкурентоспособность на рынке труда возрастает — все больше российских компаний (а западные практически все) весьма ценят участие соискателей в благотворительности.

5. И, в конце концов, может быть, благотворительность станет вашей новой профессией?

Благотворительный фонд «Александр Невский»

Благотворительный фонд «Александр Невский» создан в 2005 году группой компаний «ТЕСАР» (г. Саратов). Главная задача фонда — оказание адресной социальной помощи семьям и детям, находящимся в трудной жизненной ситуации с помощью компетентных, профессионально подготовленных студентов-добровольцев.

Добровольцы

Фонд постоянно привлекает к работе 60 добровольцев, в основном студентов Института социального и производственного менеджмента Саратовского государственного технического университета, Института социального образования (филиал) Российского государственного социального университета и Поволжской академии государственной службы имени П.А. Столыпина.
Обучение волонтеров проводят опытные преподаватели вузов и специалисты центров социального обслуживания населения и других организаций, на базе которых реализуются социальные программы. Основные темы занятий и консультаций:

- технологии работы с разными категориями семей и детей,
- особенности организационной и информационной поддержки проектов в социальной сфере,
- PR-сопровождение проектов на всех этапах их реализации.

PR — сопровождение проектов

Фонд привлекает к выполнению своих проектов и программ студентов Поволжской академии государственной службы имени П.А.Столыпина, обучающихся по специальности «Связи с общественностью». В результате сотрудничества создан единый стиль оформления всех информационных материалов фонда. Фондом активно используется придуманный студентами слоган «Мы рядом. Мы поможем». Добровольцы составляют пресс-релизы, публикуют информацию в студенческих СМИ, на новостных сайтах в Интернете, разрабатывают макеты полиграфических материалов, готовят мультимедийные презентации.
Накопленный опыт был обобщен в виде самостоятельного проекта *«Имидж. Инициатива. Компетентность: конструирование и обеспечение PR-поддержки проектов молодежных*

Сладкие подарки детям

Участники круглого стола проекта «Мы рядом. Мы поможем»

студенческих инициатив в социальной помощи малоимущим семьям». Проект был представлен на конкурс Национальной премии в области развития общественных связей «Серебряный лучник» и отмечен жюри в номинации «Лучший PR-проект в сфере благотворительности».

Научная и образовательная деятельность

Фондом реализовано шесть обучающих программ, в рамках которых прошли подготовку 250 студентов. На базе фонда подготовлено шесть дипломных работ по теории и практике социальной работы некоммерческих организаций.
Фонд — активный участник научных конференций молодых ученых.
В апреле 2008 года в рамках Всероссийской конференции «Механизм взаимодействия общества, государства и бизнеса: социальное партнерство в действии» студенты-добровольцы принимали участие в работе секции «Добровольчество в системе социальной поддержки». По итогам работы секции был издан сборник научных статей «Добровольчество: ценности, организация, технологии». Саратов: Изд-во ПАГС имени П.А. Столыпина. 2008.
В апреле 2009 года студенты-добровольцы выступали на межвузовской секции «Молодежные добровольческие инициативы в социальной сфере» Всероссийской конференции молодых ученых. Шесть докладов студентов-добровольцев включены в состав изданного по материалам конференции сборника работ «Государственная власть и общественное устройство в полиэтнической социокультурной среде современной России: сб. науч. трудов. Изд-во ПАГС им. П.А. Столыпина, 2009

Паломническая поездка в Муром

Праздник «Волшебная радуга» в Международный день защиты детей

В марте 2010 года студенты и сотрудники фонда участвовали в Международной конференции «Информационное сопровождение социальных проектов в современном обществе» под эгидой Академии труда и социальных отношений. В апреле 2010 года фонд стал участником VII Общероссийской конференции «Добровольчество — информационный ресурс социального партнерства и развития гражданского общества», проходившей в г. Липецке.

Партнеры фонда

- Центры социального обслуживания населения Октябрьского, Фрунзенского и Заводского районов г. Саратова
- Центр социальной помощи семье и детям г. Саратова
- Министерство социального развития Саратовской области
- Молодежный парламент Саратовской областной Думы
- Фонд славянской письменности и культуры
- Свято-Покровская православная епархиальная гимназия №1
- Храм во имя Святого апостола и евангелиста Иоанна Богослова г. Саратова Саратовской Епархии Русской Православной Церкви (Московский патриархат)
- Поволжская академия государственной службы имени П.А.Столыпина (кафедра социальных коммуникаций)
- Институт социального образования (филиал в г. Саратове) Российского государственного социального университета
- Институт социального и производственного менеджмента Саратовского государственного технического университета (кафедра социальной антропологии и социальной работы).

Широкие партнерские связи позволяют постоянно пополнять численность студентов-добровольцев, приглашать лучших преподавателей и бизнес-тренеров, использовать информационную базу государственных социальных учреждений для выбора семей и детей, нуждающихся в поддержке фонда. Партнеры фонда в значительной мере влияют на систему ценностных ориентаций студентов в духе традиционных православных ценностей социального служения. Возникает возможность совместных паломнических поездок по святым местам, связанным с жизнью и служением преподобного Серафима Саровского и благоверного князя Александра Невского.

Управление фондом

Фонд — организация проектного типа. Но постоянной основе в фонде работают два человека: директор Кузнецова В.А. и менеджер по связям с общественностью Кузнецов Г.Г. Методолог проектов и образовательных программ — профессор кафедры социальных коммуникаций ПАГС имени П.А.Столыпина Фокина Т.П.
Важной составной частью системы управления является межвузовский студенческий добровольческий центр (МСДЦ), созданный при фонде по инициативе студентов в 2008 году. В компетенции МСДЦ — организационное и административное обеспечение деятельности студентов-добровольцев, работающих на разных, иногда территориально удаленных социальных площадках и участвующих во всех мероприятиях и акциях фонда. Всем студентам-волонтерам предоставляется возможность работать в офисных помещениях фонда, использовать телефон, компьютер, оргтехнику, доступ в Интернет.

Контакты:
Кузнецова Вера Алексеевна
410026 г. Саратов, ул. Б.Садовая, 153/163, ком.710
Телефон: (8452) 47-02-02
E-mail: kuznecova@tesar-city.ru
www.bfan.org

Домой

Фотопроект благотворительного фонда «Справедливая помощь»

Полностью фотовыставка «Домой» (всего 20 портретов и историй) будет экспонироваться в течение года в залах ожидания железнодорожных вокзалов, в одной из арт-галерей столицы, на центральных улицах крупных городов. Достигнута договоренность об организации выставки в здании Совета Федерации. Свою поддержку выставке обещали федеральные средства массовой информации.

Фотографии для выставки создал известный петербургский фотохудожник Олег Баженов, который несколько месяцев работал вместе с волонтерами «Справедливой помощи» на Павелецком вокзале.

Основатель и исполнительный директор фонда «Справедливая помощь» Елизавета Петровна Глинка — доктор медицины, президент международного фонда VALE, член Ассоциации Американской академии хосписов и паллиативной медицины.

Блог Доктора Лизы: doctor-liza.livejournal.com

Михаил Васильевич Питух или, как его называют обитатели Павелецкого вокзала, Дядя Миша, родился в чудесном, живописном крае, в Прикарпатье.
Он не любит говорить о своей прошлой жизни, зато о своей работе рассказывает много и охотно: как еще при Советской власти подался на заработки в Россию, как трудился в Калинине, в Воронеже. Вспоминает с теплотой друзей и коллег с кирпичного завода в Тамбовской области.
— А семье-то, дядя Миша, ты деньги посылал?
— Конечно! Только не деньги. Лучше. То вагон семечек пригоню, они нажарят и продают. То консервов достану…
Никто толком не знает, почему Дядя Миша не возвращается домой, почему живет на вокзале. Но любому ясно, что такой образ жизни — не его выбор.
— С детьми у меня непростые отношения. Внуков своих я один только раз и видел. Но здесь я уже тоже не могу… Крыши над головой нет, сплю в электричках. Нет, меня не обижают, только разве ж это жизнь?
У Дяди Миши много друзей среди бездомных Павелецкого вокзала, местных торговцев, жителей окрестных домов.
Он не пьет, не курит. Никого ни о чем не просит.
Каждая зима, проведенная на вокзале, может стать для Михаила Васильевича последней.

У Олега есть семья. Взрослая дочь, внуки, старик-отец.
И судимость, после которой он стал не нужен своей семье.
На Павелецкий вокзал за бесплатными обедами он приходит каждую неделю уже четвертый год.
Здесь его зовут «Дед Комар». Приходит первым. Уходит последним.
Чтобы обязательно успеть поговорить с Доктором Лизой.
— Лиза, спасибо. Спасибо Вам. Слышите? Лиза, принеси мне иконку нательную. Божией Матери «Утоли моя печали». Может, она меня от этой заразы спасет.
Олег страдает алкогольной зависимостью. Этой весной отравился паленой водкой, попал в реанимацию, еле выжил. Теперь сильно болеет и мечтает только об одном — вылечиться от алкоголизма. Чтобы снова начать работать.
— Врач мне сказал, что бросать надо это дело, если жизнь дорога… Сам я не могу. Не получается. Доктор Лиза, возьмете меня к себе в медбратья, как вылечусь?..

Улыбчивая. Добрая. Заботливая...
Оксана очень любит приходить по средам на вокзал к Доктору Лизе. Приходит не одна, каждый раз приводит с собой кого-то еще: то бездомного с Курского вокзала, то голодного мальчишку из ближайшего двора, то старика, у которого сын отобрал пенсию.
В советское время она бы точно сделала карьеру в профсоюзном комитете. В 90-е ее судьба сложилась иначе.
Погибли родители, оставив Оксане и ее брату маленькую однушку на окраине Москвы. А немного погодя выяснилось, что брат наркоман. Оксана пыталась его вылечить, обращалась к врачам, ходила к знахаркам, разговаривала с ним часами, вспоминая, как в детстве он защищал ее от хулиганов и помогал мыть посуду.
— *Не сберегла. Не вернула. Поздно было,* — рассказывает Оксана, — *а жить там я не могу. Он же не один это... С дружками... На вокзале мне куда спокойней, чем дома...*
Оксана очень любит фотографироваться, а если на вокзал приезжают журналисты снимать очередной сюжет про бомжей, она обязательно попадет в кадр и даст интервью. И скажет всю правду: кто хороший человек, а кто бандит, где молока дешево купить можно и в каком ларьке пиво разбавляют.
Оксана энергичная, общительная и очень дисциплинированная. Она хочет работать, в выходные ходить в театр, а в отпуск ездить к морю.

Галина Павловна родилась 19 июля 1937 года в деревне Рожново Московской области. Детство ее пришлось на войну, поэтому образования, даже начального, получить она не смогла, с малых лет начала работать.

Вышла замуж, в 1961 году родилась дочка. Через четыре года с мужем развелась и дочку растила одна, работая кладовщицей, уборщицей, грузчиком, посудомойкой…

— А что ж. Пожалуй, и счастлива бывала… Дочка вот здоровая росла, да и с мужиком моим мы поначалу жили мирно, пока пить он не стал. Верила всем, так что сама виновата. Здоровья бог дал, а умом вот обделил, все время меня все обманывали…

Оказалась Галина Павловна на улице три года назад в результате обмана со стороны самого родного человека — дочери. Дальше не повезло еще больше: сломала ногу. Несколько лет жила на улице, в приютах, снова попадала в больницы.

— Если бы ноженьки мои еще ходить могли, тогда бы всё было лучше. Да и с зубами беда, совсем старуха стала... — со смущением поясняет Галина Павловна. *Я боюсь с людьми заговаривать и улыбаться. Мне бы помогли зубы восстановить, да в богадельню какую определили.*

Доводите просьбу до конца

Лора Фредрикс

Лора Фредрикс. Искусство просить деньги. Как просить кого угодно о какой угодно сумме для какой угодно цели. Издательство «Олимп-бизнес», 2010 г., 336 стр. ISBN 978-5-9693-0104-7, 978-0-7879-7856-3, 0-7879-7856-6 www.olbuss.ru

Что надо сделать после любой просьбы

После любого обращения необходимо составить список последующих шагов. Что толку от просьбы, если не довести ее до конца? На этой стадии процесса инициатива должна исходить прежде всего от просителя. С глаз долой — из сердца вон, а этого допускать нельзя. Даже если клиенту нужно время, чтобы многое обдумать и проанализировать свои отношения с организацией, проситель, который выполнит действия, описанные в следующем списке, может быть уверен, что его просьба останется в памяти любого клиента.

Список последующих шагов после просьбы

1. *Поблагодарите клиента сначала устно, а потом письменно.*
2. *Объясните ему важность просьбы для организации и безотлагательность данного пожертвования.*
3. *Договоритесь о времени и месте следующей встречи.*
4. *Если нужно, отправьте клиенту дополнительную информацию, причем как можно скорее.*
5. *Если нужно, помогите ему провести дополнительную консультацию с экспертами или поговорите с его семьей и советниками.*
6. *При желании спонсора уточните формулировку вашего предложения или более подробно разъясните его.*
7. *Если клиент сказал, что ему нужно время на размышление перед тем как принять решение, или что он просто не в состоянии больше давать деньги вашей организации продолжайте встречаться с ним, звонить ему, посылать ему материалы, статьи и брошюры по интересующим его темам.*
8. *Объясните клиенту, что его пожертвование вместе с другими сделает организацию более финансово устойчивой.*
9. *Постарайтесь рассеять все сомнения, которые потенциальный спонсор мог выразить по поводу организации в целом, его предыдущих пожертвований, чтобы его внимание было целиком сосредоточено на вашем новом предложении.*
10. *Все это время поддерживайте добрые отношения с клиентом, старайтесь вести себя так, как будто он уже ответил вам «да».*

©kabliczech/Fotolia.com

В конце беседы о пожертвовании проситель или команда просителей, глядя клиенту прямо в глаза, со всей возможной теплотой и искренностью должны поблагодарить его за уделенное время, за сделанные пожертвования и сотрудничество и, главное, за серьезное отношение к данной просьбе. После этой устной благодарности необходимо не позднее чем через сутки после разговора отправить клиенту стандартное или специально написанное благодарственное письмо. Оно должно не просто содержать изъявление благодарности за выделенное время, но и напомнить клиенту о важных или даже забавных деталях прошедшего разговора. Например, если клиент вернулся домой после насыщенного приключениями отпуска, начните письмо фразой: «Было очень приятно встретиться с вами вчера и послушать о вашем невероятном отпуске. Я учту ваши рассказы, когда буду планировать свой отдых». Если клиент рассказывал вам о своей семье или работе, тогда начните так: «Был рад видеть вас вчера, поздравляю с рождением внука» или «Пожалуйста, держите нас в курсе, когда ваша компания начнет выпуск новой серии полупроводников». Все это делает просьбу более личной и важной, показывая, что проситель или команда просителей действительно внимательно и сосредоточенно слушали клиента в течение всего разговора с ним.

В конце встречи и в благодарственном письме просителю необходимо объяснить клиенту важность его будущего дара для организации и ее подопечных. Он не должен считать, что его отказ не будет иметь никакого значения, потому что у организации есть много других спонсоров, способных делать пожертвования такого размера. Одновременно старайтесь внушить клиенту, что ваша просьба не терпит отлагательств. Если речь идет о финансировании конкретного мероприятия, например вечеринки жителей района, или о взносе в кампанию по сбору капитала, неотложность просьбы объяснить очень легко, потому что организации нужно собрать определенную сумму за жестко ограниченное время. В других случаях срочность просьбы обосновать труднее, и если речь идет, например, об увеличении годового взноса, крупном или плановом пожертвовании, вам придется быть более изобретательным. Поставьте себя на место клиента. Он может думать: «Какая разница, когда я сделаю это пожертвование — сейчас, через несколько месяцев или через несколько лет, все равно рано или поздно организация получит деньги». Поэтому при любой просьбе очень важно, чтобы клиент проникся чувством обязательности его

пожертвования. Например, сообщите ему, почему организации нужно именно такое количество пожертвований подобного размера именно сейчас или почему нужно именно сейчас увеличить число завещательных пожертвований или страховых отчислений. Объясните ему, что эти пожертвования нужны в настоящий момент, чтобы организация могла выполнять свою функцию, расширяя спектр услуг и сферу своей деятельности, решая важные задачи, заложенные в ее стратегическом плане.

При любой просьбе очень важно, чтобы клиент проникся чувством обязательности его пожертвования.

В конце разговора, содержавшего просьбу о деньгах, постарайтесь обговорить точное время и место новой встречи или разговора клиента с просителем или командой просителей. В идеале новую встречу или разговор хорошо назначить через неделю или две. Иногда клиенты сами предлагают время и место новой встречи, но обычно гораздо позже, чем хотелось бы просителю. В этом случае попросите у клиента разрешения переслать ему дополнительную информацию по почте, электронной почте или факсу, чтобы, пока он размышляет, ваше общение с ним продолжалось. Помните: через месяц или больше после вашего с ним разговора шансы на успех просьбы будут заметно меньше. Поддерживайте связь с клиентом любым удобным для него способом, особенно если он не захочет снова встретиться через неделю-другую. Если клиент попросил вас прислать ему какие-то дополнительные материалы, встретиться или поговорить с его семьей или консультантами, изменить проект договора, включив или исключив из него какие-то положения, постарайтесь сделать все это в течение первой же недели после обращения. Проситель или команда просителей в состоянии сами отправить клиенту дополнительную информацию или изменить проект договора, поэтому ничто не мешает сделать все это за неделю. Со встречей с семьей клиента или его советниками может возникнуть больше трудностей, поскольку обычно спонсоры предпочитают сами устраивать их. Следующий шаг теперь за клиентом. Постарайтесь, чтобы он не тянул с ним слишком долго. Звоните или пишите клиенту и вежливо, но настойчиво напоминайте ему о необходимости провести эту встречу.

Иногда организация встречи занимает довольно много времени. Важно, чтобы проситель все время вежливо напоминал клиенту: чем скорее произойдет эта встреча, тем лучше для него, потому что его близкие или советники помогут ему принять это очень важное решение.

Иногда спонсору требуется на размышления слишком много времени или он просто говорит, что сейчас не в состоянии делать какие-либо пожертвования. В обоих случаях важно продолжать постоянное общение с клиентом всеми возможными способами и продолжать его интенсивную подготовку. Чтобы довести просьбу до победного конца или заставить клиента снова подумать над предложением о пожертвовании после первоначального отрицательного ответа, могут потребоваться месяцы или даже годы. Вы должны включить в свое расписание периодические контакты с таким клиентом. За это время ваше предложение может действительно утратить актуальность, и вы упустите хорошего спонсора. Чтобы напоминать себе хотя бы раз в месяц о таких клиентах, с которыми вам или другим сотрудникам организации необходимо поддерживать общение, используйте специальные программы по работе с клиентской базой данных или ваш собственный календарь. В идеале с такими клиентами надо встречаться или разговаривать по телефону хотя бы один раз в месяц. Если их занятость не позволяет договориться о встрече или

©kabliczech/Fotolia.com

телефонном звонке, тогда возьмите за правило раз в месяц посылать им бюллетени, брошюры или годовые отчеты с краткой сопроводительной весточкой; посылайте газетные или журнальные статьи, интересные им, пресс-релизы и другие открытые информационные материалы вашей организации; посылайте им по электронной почте уведомления о недавних пожертвованиях и мероприятиях; приглашайте их посещать сайт вашей организации, чтобы быть в курсе ее новостей.

Многим спонсорам необходимо напоминать о том, что их пожертвование не будет одним-единственным пожертвованием вашей организации такого размера. Никому не нравится быть белой вороной и делать то, чего не делают другие. Такое чувство может возникать у клиента оттого, что на встрече с просителем или командой просителей он присутствует один или вместе с кем-то из близких. Это совершенно приватное общение, которое не дает клиенту понять, сколько других людей сделали или собираются сделать такие же пожертвования.

Эту проблему можно решить следующим образом. Рассказывайте клиенту обо всех новых пожертвованиях такого же размера, какое просите у него. Если сделавшие их спонсоры не хотят разглашать свои имена, не называйте их — просто расскажите о размере пожертвования и о том, что оно значит для вашей организации. Лучше всего сообщать подобные новости всем клиентам по телефону. Пусть они почувствуют в вашем голосе восхищение и энтузиазм. Люди предпочитают поддерживать успешно работающие организации, никто не любит неудачников. Оптимизм в вашем голосе будет наводить клиента на мысль, что сейчас самое время вложить деньги в вашу организацию, что его дар вместе с другими привлечет к организации новых спонсоров.

У некоторых клиентов могут быть определенные политические убеждения, и поэтому им не нравится тот или иной член совета директоров, лектор, приглашенный прочесть лекцию, проект или программа, которые, по их мнению, далеки от основных приоритетов организации.

Рано или поздно вы неизбежно столкнетесь с клиентами, которые хотят сделать пожертвование, но ранее у них возникли какие-либо сомнения по поводу вашей организации. Например, это могут быть разногласия по вопросу о том, сколько именно было выплачено клиентом организации по его последнему платежному обязательству. В идеале бухгалтерская

отчетность клиента и организации должны быть идентичными, но на практике так бывает не всегда. У некоторых клиентов может сложиться впечатление, что им не уделяют достаточного внимания в благодарность за сделанные пожертвования. У других могут быть определенные политические убеждения, и поэтому им не нравится тот или иной член совета директоров, лектор, приглашенный прочесть лекцию, проект или программа, которые, по их мнению, далеки от основных приоритетов организации.
В таких случаях лучше всего слушать клиента, честно и открыто отвечать на его вопросы, приглашать его на встречи с другими сотрудниками организации или с другими спонсорами, у которых имелись подобные сомнения, но потом развеялись, и теперь они поддерживают организацию. Однако не давайте клиентам никаких обещаний, противоречащих цели или политике организации. Я предупреждаю об этом, потому что слишком часто сборщик так стремится получить положительный ответ на свою просьбу, что у него возникает искушение превысить свои полномочия просителя. Например, не следует говорить клиенту, что перед приглашением любого лектора он получит об этом уведомление, хотя этот вопрос находится исключительно в компетенции специального комитета; или что в благодарность за его последнее пожертвование организация может устроить специальное мероприятие, хотя за пожертвования этого уровня в организации не принято оказывать такие почести спонсорам. Старайтесь внимательно слушать клиента, оставаясь нейтральным, не пытайтесь подыгрывать ему и в пространных разговорах, между делом, благодарить за прошлые заслуги перед организацией.
Наконец, на протяжении последней стадии просьбы сохраняйте доброжелательное отношение к клиенту. Для этого надо быть внимательным и дисциплинированным, однако дело того стоит. Во время общения с клиентом после просьбы разговаривайте с ним так, будто он уже согласился сделать просимое пожертвование. Даже если он не разделяет вашего оптимизма или постоянно твердит, что его личные или финансовые обстоятельства пока не меняются к лучшему, вам следует стоять на своем. Самое худшее если вы заразитесь пессимизмом вашего клиента. Это, безусловно, приведет к замораживанию просьбы, а может быть, даже к отказу. Перед тем как встретиться, созвониться или списаться с клиентом, сначала подготовьтесь к этому. Например, лично мне удобнее говорить с клиентами по телефону стоя. В такой позе у меня намного больше энергии, чем когда я сижу за своим рабочим столом, и я могу щедро ею делиться с клиентами.
Собираясь написать клиенту письмо или отправить сообщение по электронной почте, я просматриваю записи о клиенте в базе данных или нахожу что-то характерное в имеющейся о нем информации, чтобы почувствовать контакт с ним. Всегда помните о качестве обслуживания клиента и о личном внимании к нему. Тут мы подходим к последнему руководящему принципу: Просьба без последующих шагов не будет иметь успеха.
Составьте по каждому клиенту список необходимых шагов и следите за тем, чтобы ничего не упустить, продолжая постоянно контактировать с каждым клиентом и добиваясь положительного ответа на каждое обращение.

Лично мне удобнее говорить с клиентами по телефону стоя. В такой позе у меня намного больше энергии, чем когда я сижу за своим рабочим столом, и я могу щедро ею делиться с клиентами.

Как правильно использовать время после просьбы

Одна из самых трудных задач для всех желающих просить деньги — научиться правильно распределять свое время

между новыми обращениями и работой по завершению предшествующих просьб. Мы только что приводили список последующих шагов, которые необходимо выполнить после каждой просьбы, чтобы между просьбой и получением ответа проходило не слишком много времени. Время и его распределение — важные компоненты любой просьбы. Например, если вы тратите 75 % своего времени на новые просьбы и только 25 % — на выполнение следующих шагов после предыдущих обращений, это будет неправильно. Тогда вы успеете сделать необходимые последующие шаги только по отношению к немногим вашим клиентам.

Нет какой-то универсальной формулы для определения числа просьб, которые вы можете сделать за месяц и которые относятся к числу самых важных обращений, требующих последующих шагов. Однако на протяжении всей этой книги я определяла принципы, позволяющие примерно оценить, сколько просьб разных видов может провести проситель или команда просителей, с учетом многих факторов, таких как размер организации, число просителей для каждой просьбы, количество свободного времени, бюджет, помощь руководства организации. Теперь давайте попробуем более точно охарактеризовать время, которое проситель или просители могут уделить выполнению последующих шагов.

(...) Многие члены совета директоров и комитетов или спонсоры, которые хотят заниматься сбором денег, считают, что их работа оканчивается после того, как просьба высказана, а остальное они предпочитают перепоручить профессиональным просителям, президенту или исполнительному директору организации. Они хотят переложить ответственность за все действия, необходимые для завершения просьбы, на сборщика пожертвований. По возможности, пусть все занятые в подготовке клиента и проведении просьбы продолжают активно общаться с ним. В противном случае клиент может почувствовать себя брошенным. Убедите ваше руководство, что вы уже в нескольких шагах от успеха и для этого просто нужно «немного дожать клиента». Конечно, если ответственность за весь процесс, координацию и выполнение последующих шагов целиком лежит на вас как на ответственном за сбор пожертвований, то нужно быть готовым к тому, что эти последующие шаги займут достаточно много времени.

Одна из самых трудных задач для всех желающих просить деньги — научиться правильно распределять свое время между новыми обращениями и работой по завершению предшествующих просьб.

Есть определенные правила, как спланировать время после просьбы. Повторяю, это одна из самых трудных задач, потому что даже если проситель (команда просителей) способен контролировать ход самой просьбы и задавать ее тональность, после обращения уже клиент будет «распоряжаться» вашим временем — может, ему потребуется немного, а может, все ваше время. Распланируйте ваше время, насколько это возможно, и проявляйте гибкость. Если окажется, что вы перегружены и процесс выходит из-под контроля, следует уменьшить число запланированных обращений и уделить больше внимания последующим шагам по уже проведенным просьбам. Если же у вас появится свободное время, займетесь новыми просьбами. Сохраняйте оптимизм, учитесь на своих ошибках, постоянно общайтесь со всеми, кто занят в этом деле, и вы научитесь искусству, которое сродни танцу, — умению балансировать. ■

Благотворительность — и школа

Ирина Каландадзе

На первый взгляд, вещи совершенно разные. Школа — это где учат и где вечно не хватает денег. Благотворительность — это как раз там, где спонсоры, меценаты, гранты, то есть эти деньги.

Идея написать эту статью, собственно, и родилась, когда в очередной раз на мои слова о том, что в нашей воспитательной работе очень большое место занимает благотворительность, я в очередной раз услышала полувопрос-полуутверждение: «Ну вы же частная школа?».

Ирина Каландадзе — заместитель директора гимназии № 45 по воспитательной работе

Я понимаю, откуда этот вопрос: раз благотворительность — значит, есть деньги, если есть деньги — значит, школа частная.

Нет, мы не частная школа. Мы гимназия № 45 городского подчинения. И традиции благотворительности существуют у нас много лет, постоянно развиваясь.

Несколько лет мы шефствовали над детским домом в Москве, где жили дети с различными заболеваниями нервной системы и задержкой развития. Со временем наши связи стали ослабевать: у детского дома появилось хорошее финансирование, и наша помощь ему стала не нужна. Жаль было терять старых друзей, но то, что они могут теперь обходиться без нашей помощи — знак хороший. А когда друзьям хорошо — и нам хорошо.

Года три тому назад в жизнь нашей гимназии вошел Дом детства в поселке Брейтово Ярославской области.

С ними мы дружим и, судя по всему, будем дружить еще долго-долго.

Но Дом детства далеко. Мы стали искать, кому наша помощь может понадобиться в Москве. И нашли очень быстро. Это Благотворительный фонд помощи детям с онкологическими заболеваниями «Настенька».

А вот теперь о том, что и как мы делаем для своих подшефных. И вообще, что мы делаем.

Каждый год у нас в гимназии проходит благотворительный марафон. Он начинается в октябре с выпуска информационной листовки

Спасибо всем, кто участвовал в акции!

Благотворительный марафон
Этим детям удалось помочь, и в этом есть крупица нашего участия!

и оформления специального стенда, который так и озаглавлен: «Благотворительный марафон».
Затем в классах проходят тематические классные часы, посвященные предстоящим событиям. Проводятся они по-разному, в зависимости от задач, которые ставит классный воспитатель. Если получается, посещаем Музей предпринимателей, меценатов и благотворителей. Цель этого посещения — показать детям, что идеи благотворительности родились не сегодня, что всегда были люди, думавшие не только о себе, любимых, но и о тех, кто нуждался в помощи и поддержке.
В ноябре начинается подготовка к проведению благотворительной ярмарки, которая проходит в декабре. В ярмарке могут принять участие все: и ученики, и учителя, и родители...
Классы начинают собирать то, что будут выставлять на ярмарке: рисунки, поделки, фотографии, — словом, все, что сделано руками детей. Непосредственно в день проведения ярмарки дети приносят еще и домашнюю выпечку (в столовую в этот день можно не ходить!). У каждого класса — свой стол. Свой стол и у сотрудников. Сначала — просто знакомство с тем, что у кого.
А через два урока — ярмарка открывается! И если бы вы знали, какие восхитительные вещи можно там купить.

В моем кабинете место, куда еще можно повесить картины и фотографии, стремительно исчезает!
Между классами идет соревнование: кто наторгует больше. Какие таланты открываются: мало сделать — разрекламировать свой товар тоже нужно уметь! Для детей это праздник, они принимают в ярмарке самое активное участие.

Результаты продаж вывешиваются на всеобщее обозрение: все знают, кто сколько денег выручил. Лучшие классы получают благодарность.
В декабре же проводится сбор вещей для Дома детства. При этом учитывается, что в этом году особенно нужно. Например, в последний раз попросили гимнастические купальники, все для рукоделия, игры и — главное! — домашние тапочки. Что каждый класс будет собирать в первую очередь — решается заранее. А дальше — кто что может.
Формально Благотворительный марафон заканчивается в конце декабря большим рождественским концертом, на который приглашают всех: и учеников, и учителей, и родителей, и выпускников. Каждый, кто приходит на концерт, имеет возможность сделать благотворительный взнос.
В результате Благотворительного марафона 2009/2010 учебного года было собрано 91590 рублей.
Деньги распределяются по решению Совета гимназии.
Но декабрь — подчеркну еще раз — формальное окончание марафона. Потому что делать добрые дела с октября по декабрь, согласно плану — это как-то странно.
В этом году мы познакомились с «Настенькой», и в феврале волонтеры этого фонда провели у нас в гимназии акцию «Миллион сердец». В результате

в онкологический центр имени Блохина уехало множество разноцветных сердечек с самыми добрыми пожеланиями и просто с яркими, солнечными рисунками. Сердечки эти — для тех, кто лежит в больнице месяцами и чье общение с окружающим миром строго ограничено. А вот теперь то, что чрезвычайно важно, без чего проведение всех этих мероприятий значительно обесценилось бы.

Мы все рады, что смогли дать тем, кто нуждается в помощи, хоть немного из того, что им необходимо. Но нам важно, чтобы ученики наши понимали, **что** мы все делаем, чтобы все это не превратилось просто в ряд мероприятий (скучное казенное слово). То есть необходимо, чтобы дети видели, **для кого они все это делают и каковы результаты нашей деятельности**. Без этого, повторяю, вся наша работа значительно обесценится. Потому что дети не понимают, что такое «ребенок из неблагополучной семьи» и почему он не может жить дома. Дети не понимают (у них нет такого опыта), что такое по-настоящему тяжело больной ребенок или ребенок-инвалид.

Вместе с тем, нам не нужно, чтобы все сводилось к слезливой жалости: «Бедненькие!..» Дети должны понимать, что даже когда очень плохо — можно улыбаться. Даже когда нет почти ничего — можно найти маленькие радости. И ты, именно ты, можешь принести эту радость.

Просто собрать деньги и перечислить их на счет какой-то, пусть даже очень значимой, благотворительной организации — можно, но результат для учеников гимназии будет совсем не тот!

Большая часть собранных в результате последнего марафона денег была потрачена на то, чтобы пригласить в нам детей из Брейтово. А это — край Ярославской области! Заказ автобуса туда и обратно. Жилье (потому что не на один же день!). Экскурсия по новогодней Москве (потому что приглашаем под Новый год). А в этом году — еще и театр! («Скажите, — спросила я у сотрудницы Дома детства, — может быть, все это не так уж и нужно?» «Ну вот мальчик живет в деревне, от которой осталось

3 дома, а все остальное — бурьян. А здесь — Москва!!»).
Во всех поездках гостей, как и полагается, сопровождают хозяева. Здесь встречаются старые знакомые: мы ведь и в Брейтово ездили, и в прошлый Новый год ребят к себе приглашали (только деньги тогда просили, а теперь заработали сами). Здесь можно и познакомиться, и рассказать о себе, а потом вместе выступить на рождественском концерте. И большой вопрос: кто талантливее!
Когда я рассказываю, что собранные для Дома детства игрушки позволили сделать то, что раньше было абсолютно невозможно — часть игрушек убирают, с частью играют, а потом их меняют местами, — то наши ученики знают, о каких конкретно детях идет речь. Они знают, кому они помогают.
После того, как прошла акция «Миллион сердец», «Настенька» (спасибо большое сотрудникам фонда) дала нам на время фотографии детей, которые лечатся в онкологическом центре. Они разные; на них — просто дети: после химии, в масках...
Мы повесили эти фотографии в коридоре на специальные стенды. Около них мы провели классные часы, на которых говорили и взрослые, и дети. О том, что мы видим; о том, что случилось с этими детьми; о том, как им помогают...
Когда весной мы объявили сбор памперсов и других гигиенических средств для фонда, дети точно знали, для кого они это делают.
Мы отвезли памперсы, когда уже начались каникулы. И волонтеры фонда, помогая нам разгружать машину, сказали: «Вы не поверите, но сегодня у нас последние закончились». И к вечеру половина того, что мы привезли, уже была роздана. В сентябре, когда наши ученики придут в гимназию, им на первых же классных часах расскажут о том, как вовремя пришла наша помощь.
Конечно, мы делаем немного, есть большие фонды с большими деньгами, которые могут в тысячи раз больше. Но часто они не видят маленьких проблем, а это ведь тоже проблемы: и плюшевые зайцы, и чешки, и домашние тапочки... И памперсы тоже.
О том, что такая работа дает нашим детям, наверное, можно не говорить подробно. Это и умение вовремя заметить тех, кто сейчас нуждается в твоей помощи, и умение придумать, что ты можешь сделать своими малыми силами, и воспитание ответственности за тех, кто слабее.

Помощь театру. Помощь театра

Театр «Современник» — это легенда, которой в следующем году исполнится 55 лет. Первый советский театр, который возник по инициативе актеров, а не власти, собрал на своей сцене уникальный состав: Галина Волчек, Игорь Кваша, Нина Дорошина, Людмила Иванова, Лия Ахеджакова, Валентин Гафт... Перечислять имена можно долго. Не получая государственных грантов или дотаций, «Современник» остается одним из культовых мест заядлых театралов. О диалоге театра и благотворительности Александре Болдыревой рассказала художественный руководитель театра Галина Борисовна Волчек.

— Галина Борисовна, вся история театра «Современник» протекала на ваших глазах и при вашем активном участии. Вы помните тот первый спектакль, на постановку которого понадобились дополнительные средства?

— К счастью, нам никогда не давали деньги «на что-то», мол, на наши деньги вы поставьте то-то и то-то. С нами подобный эксперимент невозможен. Диалог мецената и театра должен основываться на безусловном доверии. Ведь почему-то благотворители жертвуют средства именно этому театру, а не какому-то другому!

А когда началось общение театра «Современник» с благотворителями?

В начале нашей новой жизни. Знаю, что руководители крупных компаний еще во времена учебы стояли в кассах нашего театра. Потом у многих из них поменялись приоритеты. Но разово нам помогали очень многие.

— Галина Борисовна, как вы думаете, каковы были мотивы тех, кто помогал театрам?

— Желание помочь... А какие еще могут быть мотивы? Наши законы таковы, что благотворительность никаких дивидендов, кроме моральных, не приносит. Наверное, сложно найти людей, которые не любили бы театр.

Хотя, конечно, бывали у нас случаи анекдотические. Во времена, когда на шикарных машинах еще никто не ездил, к нам в театр на таком, как тогда говорили, «членовозе» приехал человек маленького роста, в огромной кепке. Пришел в кабинет к нашему директору. «Сколько вам денег надо?» — говорит он с серьезным кавказским акцентом. Мы переглянулись. Спасибо, не надо. «Я денег хочу дать. Вот хотя бы за то, что у вас Гафт работает в театре. Он прекрасно сыграл вора в законе». Бывали и такие. Но мы не пользовались.

— А кто помогает театрам сейчас?

— Я могу говорить только о нашем театре. Можно сказать, что все, кто помогает «Современнику» в той или иной степени — друзья театра. Например, Росбанк или Bosco di Ciliegi. Что касается АФК «Система», так это просто дорогие и близкие нам люди, которые не раз помогали театру и на поддержку которых мы всегда можем рассчитывать. Я давно знаю Владимира Петровича Евтушенкова и могу сказать, что нас связывает настоящая многолетняя дружба. Мы никогда не забудем доброго отношения всех, кто когда-либо нам помог. И не важно, в чем именно заключалась эта помощь. Это не значит, что мы пользуемся их добротой, но, думаю, если будет сложная ситуация, они в стороне не останутся.

— В Швеции существует государственный заказ на пьесы и спектакли для молодого поколения. Во Франции — на социальные пьесы и постановки, например, пьесы Жоэля Помра. Есть ли что-то подобное в нашей стране?

— Может и есть, но я могу говорить только про наш театр. С нами такого не было. Когда-то в советское время была практика ставить спектакли к определенным датам. Мы называли их «датскими». А сейчас госзаказа нет. Да и слава богу! Что говорить про Европу. Там другая система и другой мир. У нас есть театры, которые получают гранты, — это академические театры, но мы не входим в эту систему. Прожить очень трудно — это ясное дело. Театр нуждается невероятно. Любой театр нуждается, потому что драматический театр играет в маленьких залах. Это ведь не стадионы, где собираются толпы. Наше искусство достаточно элитарное.

— Но, при этом, театр близок людям, наряду с книгами он учит милосердию. Ставят ли в театре помимо художественных и такие задачи?

— Театр именно для этого и создан, чтобы влиять на мировоззрение и, прежде всего, на мироощущение человека. Что касается практики «Современника», нужно быть слепым, чтобы не увидеть, что за нашу длинную историю было поставлено множество спектаклей, которые очень сильно повлияли на сознание людей. Таких спектаклей много и в недавней нашей истории. Например, «Крутой маршрут», который сейчас идет в театре. Как зал, молодой зритель, принимает этот спектакль! Те же «Три товарища»...

— Вам доводилось бывать на многих театральных подмостках за рубежом. Какова европейская практика благотворительности?

— Они там по-другому живут, по-другому существуют. Иногда после успешного спектакля известные артисты становятся в дверях и собирают деньги в ведро или в шапку. Но у нас это не принято.

Мне кажется, что когда речь идет о жизни ребенка, можно пойти на многое. В этом случае мне кажется уместным даже участие артиста в какой-нибудь игре на телевидении, когда выигрыш сразу направляется на благотворительность.

— А благотворительные спектакли?

— Мы ведь живем на деньги, которые получаем от спектакля. От этого зависит и заработная плата сотрудников, и постановка будущих спектаклей. Можно показать один, два благотворительных спектакля, но о системной практике говорить невозможно. Нужно ведь кормить коллектив.

— Часто люди театра участвуют в благотворительной деятельности в качестве знаковых лиц, привлекая внимание своих почитателей к теме. Нужна ли подобная роль нашему обществу?

— Конечно, это мировая практика. Долгие годы благотворительностью в нашей стране никто не занимался — не принято было. И многие остаются в стороне по инерции. Но я знаю людей, которые просто не афишируют свою помощь. Они слышат про операцию ребенка, дают деньги и просят их не называть.

В нашем театре почти вся наша молодежь как-то участвуют в благотворительных акциях. Чулпан Хаматова привлекает, и сами ребята много внимания уделяют больным детям, ездят в больницу, у каждого есть свои подшефные… Мне кажется, что когда речь идет о жизни ребенка, можно пойти на многое. В этом случае мне кажется уместным даже участие артиста в какой-нибудь игре на телевидении, когда выигрыш сразу направляется на благотворительность.

— Тем не менее, о благотворительной деятельности актеров говорят и пишут нечасто. Все больше об оборотной стороне жизни…

— Думаю, что это тоже дань кляпу, который долго был у советского человека во рту. Вынули кляп — можно из всех человеческих недостатков или проблем сотворить, как говорят, информационный повод. Лишь бы жареным пахло… Например, когда я была первым советским режиссером в Америке, хозяйке театра позвонили из «Нью-Йорк Таймс» и спросили: «Ну что там? Какие конфликты?» Она ответила, что никаких конфликтов нет, и все очень довольны. «Как это? — возмутился журналист. — Тогда про что писать?» Потом корреспондент этой газеты пришел на репетицию, после чего вышел материал с заголовком «Русский режиссер кричит “нет!”». Так он отреагировал на мою привычку повторять «нет», если актер меня неправильно понял. Ведь настоящих конфликтов он так и не нашел.

— У многих ваших спектаклей очень длинная жизнь. Меняются ли спектакли на протяжении своей жизни?

— Да, к счастью, да. Не «усталые» спектакли — в этом случае мы их снимаем, или я делаю новую редакцию, как в случае с «Тремя сестрами» или «Вишневым садом», который имел несколько редакций. Но новая редакция, если меняется состав или вносятся поправки на сегодняшние ритмы, на сегодняшнюю жизнь, нерв, — это почти та же премьера. А сейчас мы продолжаем наш проект «Опыты», начатый в прошлом году с молодыми режиссерами. Сегодня я пойду смотреть этап работы начинающего режиссера, который учится на четвертом курсе ГИТИСа. «Современник» активно привлекает молодых, но при этом важно не рабствовать перед их возрастом, а понимать, как можно соединить накопленное нами за эти годы с их идеями, видением мира. Я всегда говорю, что не верю тому, кто идет, даже бежит вперед и никогда не обернется. Это так же ужасно, как и обратное: идти вперед, а смотреть все время назад.

Целевой капитал НКО

Андрей Крикунов

Что такое эндаумент-фонд, или целевой, капитал знают немногие. Зато все знают Нобелевскую премию. Между тем Нобелевская премия по сути является хорошим примером эндаумент-фонда.

По завещанию Альфреда Нобеля все вырученные от продажи его собственности средства должны были быть вложены в ценные бумаги, а проценты от прибыли должны расходоваться на премии за достижения в различных областях науки. Сегодня активы Нобелевского фонда превышают 500 миллионов долларов, а каждый лауреат премии получает не менее одного миллиона.

Считается, что Альфред Нобель позаимствовал идею у русских купцов, которые в дореволюционной России вносили так называемый «вечный вклад» в банк, и проценты по нему направлялись на благотворительность. Современную схему работы целевых капиталов тоже можно назвать вечным вкладом. Благотворители (частные или корпоративные) жертвуют средства в фонд, формируя целевой капитал, который потом инвестируется в акции, облигации, паевые фонды с тем, чтобы обеспечивать ежегодную прибыль. Сам целевой капитал не расходуется и остается неприкосновенным. Расходуется только доход, полученный от инвестирования. Налогами целевой капитал и доход от инвестирования не облагаются. Сегодня средняя норма дохода, на который может рассчитывать эндаумент-фонд — 15-20% в год.

©Sashkin/Fotolia.com

Минимальный размер фонда по законодательству должен составлять 3 миллиона рублей. Немногие НКО в России могут позволить себе его создание, поскольку большинству таких организаций приходится жить только сегодняшним днем. Те же, кому под силу собрать 3 миллиона, могут рассчитывать на ежегодный доход около 300 тысяч рублей. Сумма, вполне ощутимая для небольшой некоммерческой организации. Причем это уже после вычета всех расходов на административные нужды и оплату услуг инвестиционной компании, которая будет управлять этими деньгами.

В среднем эндаумент-фонд «окупает» себя только через 10 лет. В России не каждая НКО знает, что с ней будет через год, не то что через 10. Поэтому нужно отдавать себе отчет, что целевой капитал создается на перспективу минимум

©Sashkin/Fotolia.com

10-20 лет. Зато у вас будет стабильный «вечный» доход, а сам факт наличия целевого капитала сразу говорит о том, что организация создана всерьез и надолго.

Кому под силу собрать 3 миллиона, могут рассчитывать на ежегодный доход около 300 тысяч рублей. Сумма, вполне ощутимая для небольшой некоммерческой организации.

Для некоммерческих организаций целевой капитал является в своем роде подушкой безопасности и возможностью планировать программы на долгосрочной основе.
Для доноров фонда — гарантией того, что вложенные средства не будут израсходованы за один год, а будут приносить пользу много лет.
В мировой практике наибольшее развитие эндаумент-фонды получили среди американских университетов, которые на сегодняшний день накопили состояния на десятки миллиардов долларов. Это позволяет повышать квалификацию профессорско-преподавательского состава, финансировать наиболее перспективные научные разработки, оплачивать обучение талантливым студентам. За счет поступлений от таких фондов формируется от 20 до 50% бюджета. Крупнейшим университетским фондом является фонд Гарвардского университета, насчитывающий более 25 миллиардов долларов.
В нашей стране первые эндаумент-фонды стали создаваться после принятия в 2006 году закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций». Вместе с этим законом были приняты поправки в Налоговый кодекс, освобождающие доходы целевого капитала от налога на прибыль.

Регистрация эмблем некоммерческих организаций и символики общественных объединений

Подготовлено Некоммерческим партнерством «Юристы за гражданское общество»

31 МАРТА 2009 ГОДА ПРИКАЗОМ МИНИСТЕРСТВА ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ № 97 УТВЕРЖДЕН АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕГЛАМЕНТ ИСПОЛНЕНИЯ МИНИСТЕРСТВОМ ЮСТИЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ ПО ПРИНЯТИЮ РЕШЕНИЯ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ РЕГИСТРАЦИИ ЭМБЛЕМ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ И СИМВОЛИКИ ОБЩЕСТВЕННЫХ ОБЪЕДИНЕНИЙ (далее — Регламент).

Редакция благодарит Центр координации юридической помощи pro bono Института «Право общественных интересов» (PILI) за предоставленные материалы

В соответствии с принятым Регламентом Минюст России принимает решение о государственной регистрации следующих эмблем некоммерческих организаций и символики общественных объединений (далее — символика некоммерческой организации), используемых для индивидуализации некоммерческих организаций:
1) эмблема некоммерческой организации;
2) символика общественного объединения, являющегося юридическим лицом;
3) символика общественного объединения, функционирующего без государственной регистрации и приобретения прав юридического лица (далее — общественное объединение без прав юридического лица).

Что такое символика общественного объединения и НКО?

Пункт 5 Регламента относит к символике общественного объединения эмблему, флаг, вымпел и другие средства индивидуализации, иных некоммерческих организаций — эмблему (статья 24 Федерального закона от 19 мая 1995 г. №82-ФЗ «Об общественных объединениях», статья 3 Федерального закона от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»).

Пункт 6 Регламента устанавливает, что символика некоммерческой организации, включающая ее изображение и описание, утверждается органом управления, уполномоченным в соответствии с учредительными документами некоммерческой организации.

Кто может представлять документы на регистрацию символики

Заявителями являются:

- руководитель постоянно действующего исполнительного (руководящего) органа некоммерческой организации;

- иное лицо, имеющее право без доверенности действовать от имени этой организации;
- лицо, обладающее полномочиями, предусмотренными федеральным законом, актом специально уполномоченного на то государственного органа или актом органа местного самоуправления, или действующее на основании доверенности, выданной уполномоченным органом некоммерческой организации.

Требования к заявителям — некоммерческим организациям

Заявителям, представляющим некоммерческие организации, стоит обратить особое внимание на требования к составу документов, представляемых в Минюст России.

Эти требования изложены в пункте 21 Регламента, в частности:

Для принятия решения о регистрации символики в Минюст России представляются следующие документы:

1) заявление, подписанное уполномоченным лицом (приложение №1 к Регламенту), в двух экземплярах (подлинник и копия);

2) копия учредительных документов некоммерческой организации. Копия, не заверенная нотариально или органом, осуществляющим ведение Единого государственного реестра юридических лиц, заверяется подписью руководителя и оттиском печати некоммерческой организации. С копией представляется оригинал, который возвращается заявителю после принятия документов на государственную регистрацию символики. Копия устава общественного объединения без прав юридического лица заверяется подписью с расшифровкой руководителя данного объединения, подлинность которой в случае представления документов почтовым отправлением подтверждается нотариусом;

3) копия свидетельства о государственной регистрации некоммерческой организации;

4) выписка из протокола уполномоченного в соответствии с учредительными документами органа управления некоммерческой организации об утверждении символики с приложением на отдельных листах соответственно ее изображения и описания в двух экземплярах. Выписку подписывает уполномоченное лицо, и она заверяется оттиском печати некоммерческой организации (если некоммерческая организация является юридическим лицом). Несколько листов выписки прошиваются, нумеруются, заверение осуществляется на обороте последнего листа. Листы с изображением и описанием символики также представляются прошитыми, пронумерованными и заверенными на обороте последнего листа подписью уполномоченного лица и оттиском печати некоммерческой организации (при наличии);

5) при использовании личного имени гражданина, символики, защищенной законодательством Российской Федерации об охране интеллектуальной собственности или авторских прав — документы, подтверждающие правомочия на их использование (письменное согласие гражданина или его законных представителей; документы, выданные федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, решения суда и другие правоустанавливающие документы).

Требования к документам общественного объединения без прав юридического лица

Пункт 22 Регламента устанавливает особенные требования для общественных объединений:

Так, для принятия решения о регистрации символики общественного объединения без прав юридического лица в Минюст России представляются документы:

1) заявление, подписанное уполномоченным лицом (приложение №1 к Регламенту), в двух экземплярах (подлинник и копия);

2) копия учредительных документов общественного объединения. Копия, не заверенная нотариально или органом, осуществляющим ведение Единого государственного реестра юридических лиц, заверяется подписью руководителя и оттиском печати общественного объединения.

С копией представляется оригинал, который возвращается заявителю после принятия документов на государственную регистрацию символики. Копия устава общественного объединения без прав юридического лица заверяется подписью с расшифровкой руководителя данного объединения, подлинность которой в случае представления документов почтовым отправлением подтверждается нотариусом;

3) выписка из протокола уполномоченного в соответствии с учредительными документами органа управления общественного объединения об утверждении символики с приложением на отдельных листах соответственно ее изображения и описания в двух экземплярах.

Листы с изображением и описанием символики также представляются прошитыми, пронумерованными и заверенными на обороте последнего листа подписью уполномоченного лица и оттиском печати общественного объединения (при наличии);

4) при использовании личного имени гражданина, символики, защищенной законодательством Российской Федерации об охране интеллектуальной собственности или авторских прав, — документы, подтверждающие правомочия на их использование (письменное согласие гражданина или его законных представителей; документы, выданные федеральным органом исполнительной власти по интеллектуальной собственности, решения суда и другие правоустанавливающие документы);

5) выписка из протокола учредительного съезда (конференции) или общего собрания, содержащая сведения об учредителях, создании общественного объединения, утверждении его устава, формировании руководящих и контрольно-ревизионного органов. При отсутствии в выписке из протокола сведений об учредителях в объеме, предусмотренном заявлением о государственной регистрации символики (приложение №1), также заполняются листы Б и В названного заявления;

6) протоколы учредительных съездов (конференций) или общих собраний структурных подразделений для международного, общероссийского и межрегионального общественных объединений.

Как направить (представить) документы на регистрацию символики

Указанные выше документы представляются в Минюст России лично заявителем или почтовым отправлением с описью вложения, в этом случае устав заверяется нотариально.

Департамент по делам некоммерческих организаций Минюста России осуществляет прием заявителей для личного представления документов для регистрации символики в соответствии графиком.

Сведения о графике (режиме) работы Департамента по делам некоммерческих организаций по выполнению государственной функции сообщаются по телефонам для справок (консультаций), а также размещаются на Интернет-сайте Минюста России www.minjust.ru.

Заявление оформляется на русском языке; к документам на ином языке должен быть приложен перевод на русский язык, заверенный в установленном порядке.

Минюст России не вправе отказать в принятии указанных документов и в случае их представления обязан выдать расписку с отметкой об их получении.

Почтовый адрес Министерства юстиции Российской Федерации:
119991 г. Москва, ул. Житная, д. 14
Контактные телефоны:
Тел.: (495) 955-59-99; 917-87-15; 917-88-43
Факс: (495) 955-57-79

В какие сроки должны зарегистрировать символику

Срок исполнения государственной функции не должен превышать тридцати пяти рабочих дней.

На основании пункта 26 Регламента решение о регистрации символики или отказе в ней должно быть принято в течение тридцати рабочих дней с даты представления документов.

Датой представления документов считается дата их регистрации в Минюсте России.

Выдача заявителю документов, подтверждающих регистрацию символики, осуществляется в день обращения заявителя, но не позднее пяти рабочих дней со дня готовности документов о регистрации символики.

Письменное сообщение об отказе должно быть направлено заявителю не позднее пяти рабочих дней со дня принятия решения об отказе в регистрации символики.

Основания для отказа в регистрации символики

В соответствии с пунктом 33 Регламента в регистрации символики может быть отказано по следующим основаниям:

1) несоответствие представленных документов перечню, предусмотренному Регламентом, или их неправильное оформление;

2) ранее осуществлена регистрация символики с тем же или сходным до степени смешения изображением;

3) представление на регистрацию документов с недостоверной информацией;

4) символика оскорбляет нравственность, национальные и религиозные чувства граждан, не соответствует предмету и целям деятельности некоммерческой организации;

5) деятельность общественного объединения или религиозной организации приостановлена;

6) некоммерческая организация находится в процессе реорганизации или ликвидации;

7) символика нарушает права на интеллектуальную собственность и (или) авторские права;

8) символика совпадает с государственной символикой Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, с символикой иностранных государств.

В регистрации символики общественного объединения без прав юридического лица может быть также отказано по следующим основаниям:

1) противоречие его устава Конституции Российской Федерации и иным федеральным законам;

2) зарегистрировано и осуществляет свою деятельность в пределах той же территории общественное объединение с таким же наименованием;

3) название общественного объединения не содержит указания на организационно-правовую форму и территориальную сферу его деятельности; оскорбляет нравственность, национальные или религиозные чувства граждан;

4) в названии общественного объединения использованы наименования органов государственной власти, органов местного самоуправления, существующих в Российской Федерации политических партий, а также политических партий, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации в связи с нарушением пункта 1 статьи 9 Федерального закона «О политических партиях»; содержатся слова «политическая», «партия» или образованные на их основе слова и словосочетания;

5) учредитель (участник, член) общественного объединения не может быть учредителем (участником, членом) в соответствии со статьей 19 Федерального закона «Об общественных объединениях».

Отказ в регистрации символики не является препятствием для повторной подачи документов для регистрации символики. Повторная подача заявления о регистрации символики и вынесение по этому заявлению решения при условии устранения оснований, вызвавших отказ, осуществляются в порядке, предусмотренном Регламентом.

Благотворительный вальс

Катя Воронина

Два благотворительных бала прошли в Москве за одну неделю: второй ежегодный Бал звезд и восьмой Венский благотворительный бал.

Благотворительный аукцион Бала звезд традиционно составлял основную часть вечерней программы и представлял основной интерес для большинства гостей. На аукцион были представлены картины и произведения искусства, ювелирные изделия, эксклюзивные пасхальные яйца. Как и в прошлом году, все собранные средства направлены на лечение и необходимое оборудование для пациентов детских ожоговых центров и воспитанников специализированных детских домов.

Бал заметно отличался от первого Бала звезд в прошлом году. Развлекательная программа стала менее насыщенной, но, на мой взгляд, более изысканной. В программе стало больше выступлений детских коллективов, была расширена танцевальная часть. Организаторы бала, артисты, аукционисты приняли в нем участие бесплатно. Такова позиция Международного женского клуба: в благотворительности важны не столько деньги, сколько люди и их желание подарить свое время и внимание тем, кому необходима помощь.

65
STAR BALL

21
STAR BALL

Если Бал звезд – это в первую очередь благотворительный аукцион, то Венский бал в Москве – это в первую очередь танцы, что совсем не означает меньшие сборы: во время бала проводилась благотворительная лотерея, все средства от которой перечислены международной детской организации “СОС Детские деревни”.
На балу присутствовали более двух тысяч гостей из Москвы, Санкт-Петербурга и других городов России, а также из стран ближнего и дальнего зарубежья.
По традиции бал открыли 120 пар дебютантов и дебютанток в белоснежных платьях.
В этом году бал был посвящен 65-летнему юбилею Победы и 65-летию освобождения Вены. В гала-концерте принял участие народный артист России Дмитрий Хворостовский, исполнивший песни военных лет.

Подписка на журнал

Журнал «Благотворительность в России» распространяется бесплатно.

Чтобы получать журнал, нужно отправить заявку в произвольной форме по электронной почте **podpiska@rusblago.ru**
или по факсу **(495) 953-0614**, указав:

- почтовый индекс и адрес,
- название организации,
- должность, фамилию, имя и отчество,
- адрес электронной почты.

Все без исключения заявки будут удовлетворены.

В том случае, если тираж журнала не позволит отправить очередной номер всем желающим, части подписчиков будет отправлена электронная версия журнала по e-mail.

Для компаний и частных лиц также открыта благотворительная подписка на журнал, все средства от которой будут направлены на целевые социальные программы Национального благотворительного фонда.

Стоимость подписки на первое полугодие 2011 года —
12 500 рублей.

Вместе с первым номером журнала каждый подписчик получит благодарственный сертификат Национального благотворительного фонда.

Заявку на благотворительную подписку нужно направить по электронной почте **podpiska@rusblago.ru** или по факсу **(495) 953-0614**.
Корпоративных подписчиков для правильного оформления платежных документов просим сразу присылать реквизиты компании.

В заявке укажите, на какие программы вы хотите направить средства вашей благотворительной подписки:

- детские благотворительные программы
- программы лечения и реабилитации инвалидов
- социальная поддержка ветеранов и пенсионеров
- другие (укажите, пожалуйста, какие).

Отчеты о целевом расходовании средств будут регулярно публиковаться на официальном сайте Национального благотворительного фонда.

Благодарим вас за внимание к журналу «Благотворительность в России»!

Список организаций и лиц, упомянутых в номере

(указан номер страницы, с которой начинается статья с упоминанием)

Алекперов Вагит Юсуфович 8
Афиногенов Максим 28
Ахеджакова Лия 60
Аюшеев Дамба Бадмаевич 8
Баженов Олег 39
Борисов Сергей Ренатович 8
Вексельберг Виктор Феликсович 8
Волкова Галина Павловна 39
Волчек Галина Борисовна 60
Гафт Валентин 60
Глинка Елизавета Петровна 39
Дайнеко Виктория 28
Деменьева Елена 28
Дерипаска Олег Владимирович 8
Дорошина Нина 60
Евтушенков Владимир Петрович 60
Елагин Андрей Владимирович 48
Ерошевич Светлана 28
Задорожный Игорь Сергеевич 8
Иванова Людмила 60
Капустина Александра 18
Кваша Игорь 60
Кирилл 8, 71
Комаров Олег 39
Костенюк Александра 28
Костина Ксения 6
Костина Ольга 6
Кузнецов Г.Г. 34
Кузнецова Вера Алексеевна 34
Лазар Берл 8
Лужков Юрий Михайлович 71
Медведев Д.А. 4, 8
Моляков Алексей 6
Петрова Елена 22
Питух Михаил Васильевич 39
Ржавитина Любовь Ивановна 8
Савичева Юлия 28
Седов Константин 54
Сихарулидзе Антон 28
Слободская Мария 6
Таджуддин Талгат 8
Тиньков Валерий Валерьевич 8
Титов Борис Юрьевич 8
Ткачев Александр 12
Троицкая Татьяна Викторовна 20
Фадеев Валерий 6
Фокина Т.П. 34
Фредрикс Лора 44
Фридман Михаил Маратович 8
Хаматова Чулпан 60
Хворостовский Дмитрий 72
Шохин Александр Николаевич 8

A'Studio 28
Bosco di Ciliegi 60
CAF 12
Cisco 18
Hewlett-Packard 18
Microsoft 18
Symantec 18
TechSoup Global 18
Александр Невский, благотворительный фонд 34
Армия спасения, благотворительная организация 12
Ассоциация инвалидов, ветеранов и блокадников 63
Астарта престиж 20
Афалина, общественная организация 46
АФК «Система» 60
Браво 28
Брейтовский дом детства 52
Британский бизнес-клуб в России 20
Владбизнесбанк 38
Владимиргражданпроект 38
Врачи детям, общественная организация 18
Государственный клуб, фонд подготовки кадрового резерва 4, 6
Детский благотворительный фонд имени Алены Петровой 22
Дискотека Авария 28
Доктор-клоун, некоммерческая организация оказания социально-культурной реабилитации детей с тяжелыми заболеваниями 54
Иллюстрированные книжки для маленьких слепых детей, благотворительный фонд 71
Институт возрастной физиологии 12
Институт общественного проектирования 4, 6
Институт проблем гражданского общества 4, 6
Институт развития информационного общества 18
Институт социального и производственного менеджмента Саратовского государственного технического университета 34
Институт социального образования (филиал) Российского государственного социального университета 34
ИНТЕРКОММЕРЦ, коммерческий банк 76
Катаржина, некоммерческая организация 48
Клуб «Приключение», благотворительный оздоровительный фонд 12
Корни 28
Крылья, благотворительный фонд 56
Лига социального партнерства 12
Локомотив, футбольный клуб 28
Мария плюс, благотворительная организация 12
МАРХИ 12
Международный женский клуб 72
Мещерский детский дом 12
Министерство социального развития Саратовской области 34
Министерство юстиции РФ 66
Молодежный парламент Саратовской областной Думы 34
Надежда, владимирская организация инвалидов-опорников 38
Настенька, благотворительный фонд 52
Национальный благотворительный фонд 4, 6, 8, 27, 38, 76
Нестле Россия 12
Олимп-бизнес, издательство 44
Поволжская академии государственной службы имени П.А. Столыпина 34
Подари жизнь, благотворительный фонд 28
Право общественных интересов, институт 66
Приключения Электроников 28
Родные люди, журнал 78
Росбанк 60
Российский государственный гуманитарный университет 56
Росцентр 38
САМЮ Сосьяль Москва, фонд экстренной помощи детям 12
Свято-Покровская православная епархиальная гимназия №1 34
Совет Федерации 39
Современник, театр 60
Сопротивление, правозащитная организация 4, 6
СОС Детские деревни, международная детская организация 72
Союз строителей Владимирской области 38
Справедливая помощь, благотворительный фонд 39
Таганский детский фонд 20
ТЕСАР, группа компаний 34
Фабрика 28
Фонд славянской письменности и культуры 34
Центр социального обслуживания населения Заводского района г.Саратова 34
Центр социального обслуживания населения Октябрьского района г.Саратова 34
Центр социального обслуживания населения Фрунзенского района г.Саратова 34
Центр социальной помощи семье и детям г.Саратова 34
Чай вдвоем 28
ЮНИСЕФ 37
Юристы за гражданское общество, некоммерческое партнерство 66

Национальный
благотворительный фонд

7715

простой номер благотворительности

Отправьте SMS-сообщение* 15 на номер 7715 –
и вы поддержите
детские благотворительные программы

Отправьте SMS-сообщение* 19 на номер 7715 –
и вы поддержите
программы реабилитации инвалидов

Отправьте SMS-сообщение* 32 на номер 7715 –
и вы сделаете вклад
в социальную поддержку ветеранов и пенсионеров

** Стоимость отправки SMS на номер 7715 составляет 44 руб.*
Подробная информация об услуге – на сайте www.sms7715.ru

Техническая работа SMS-сервиса
обеспечивается компанией SMS Media Solutions.