

Андреева Ольга Андреевна

Педагог доп. Образования

СПб ГБУ СОН «ЦСРИДИ Невского района»

г. Санкт-Петербург

**«Особенности фондрейзинговой
и социально культурной
деятельности в
реабилитации детей
инвалидов».**

Спб 2020

Оглавление

<u>Введение</u>	3
<u>Глава I: Фондрейзинг, виды и способы.</u>	4
<u>Фондрейзинг и социальная реабилитация общее понятия.</u>	4
<u>Фондрейзинг и его виды.</u>	18
<u>Виды спонсорских организаций</u>	19
<u>Варианты поиска средств</u>	22
<u>Письма к спонсорам</u>	23
<u>Заявки на гранты</u>	24
<u>Деньги из бюджета</u>	31
<u>Американский фандрайзинг</u>	32
<u>Глава II: Инвалидность и её реабилитация.</u>	39
<u>Реабилитация инвалидов</u>	39
<u>Реабилитационные мероприятия</u>	48
<u>Частные доноры</u>	53
<u>Заключение</u>	54
<u>Список литературы</u>	56

Введение

Многие социальные организации, в моей работе это Центр реабилитации детей инвалидов финансируются только из государственного бюджета нашей страны, в результате чего сталкиваются с острой нехваткой средств, недостатком финансирования.

Поэтому таким организациям необходимо финансирование и другими структурами: коммерческими организациями, благотворительными фондами, частными лицами и др. Поиск дополнительных средств – фондрейзинг- стал одной из важных задач российских менеджеров.

Проблема в том, что в России фондрейзинг всё еще является сравнительно новым направлением, государство не поощряет организации культуры в поисках других источников финансирования.

Объект исследования: фондрейзинг в социо- культурной деятельности.

Цель работы: заключается в разработке (рассмотрении) различных способов фондрейзинга в Центрах реабилитации детей инвалидов.

Задачи:

1. изучить различные благотворительные и коммерческие структуры, которые могли бы стать потенциальными донорами,
2. сформировать долгосрочные отношения, длительное сотрудничество
3. сравнить фондрейзинг в России и Америке,
4. изучить понятия инвалидность и её реабилитация
5. рассмотреть способы реабилитации, которые способствуют интеграции в общество инвалидов
6. проанализировать различные способы фондрейзинга
7. рассмотреть на примерах составление писем к спонсорам

Глава I: Фондрейзинг, виды и способы.

Фондрейзинг и социальная реабилитация общее понятия.

Для того что бы понять проблемы фондрейзинговой деятельности и социокультурной реабилитации мы должны что это такое, какие цели и задачи преследуют эти понятия в реабилитации инвалидов.

Фандрайзинг (фандрейзинг) - поиск ресурсов (людей, оборудования, информации, времени, денег и др.) для реализации проектов или поддержания существования организации. В центрах реабилитации детей инвалидов эта деятельность необходима для проведения различных социо-культурных мероприятий: подарки к праздникам, заказ экскурсий, походы в театр на благотворительных началах, материальная помощь и др.

Социально-культурная деятельность, реабилитация и поддержка относится к числу наиболее актуальных и востребованных сфер общественной практике. Высокая гуманитарная направленность, социальная духовная поддержка незащищенных слоев населения, забота о социальной и культурном обустройстве сирот, инвалидов, пожилых граждан, их приобщении к богатствам общечеловеческой культуры, к самостоятельному ремеслу и творчеству всегда были свойственны передовым слоям российского общества.

Развитие традиционных и нетрадиционных инструментов милосердия, социальной поддержки и благотворительности всегда имела место в социо-культурной сфере в России. Для более глубокого понимания и осмысления сути и содержания этого вида социально-культурной практики необходимо ознакомиться с его ключевыми понятиями.

Основным объектом социально-культурной деятельности являются социально ослабленные и социально незащищенные группы населения, в

первую очередь дети и взрослые инвалиды, лица пожилого возраста и одинокие пенсионеры, дети-сироты и воспитанники детских домов, неполные и многодетные семьи и другие.

Значительную часть этих людей объединяет принятая по инициативе Международной организации здравоохранения понятие социальной недостаточности, связанная с нарушениями или ограничениями жизнедеятельности. Под термином «социальная недостаточность», или «дезадаптация», подразумевается нарушение или существенное ограничение у человека свойственной ему привычной жизнедеятельности вследствие преклонного возраста, врожденной или приобретенной инвалидности, болезней, травм или расстройств, в результате чего оказываются утраченными привычные контакты со средой обитания, соответствующие возрасту жизненные функции и роли. Производным от него понятием является социально- культурная недостаточность, которая связана с частичной либо полной неспособностью выполнять социально- культурные функции, считающиеся нормальными для лиц данного возраста, пола и ряда других социально- демографических характеристик

В широком смысле социальная реабилитация представляет собой систему юридических и социально-культурных мер, направленных на преодоление социальной недостаточности человека, создание и обеспечение условий для социальной интеграции или реинтеграции лица, имеющего, по разным причинам, постоянно или временно функциональные ограничения в различных сферах своей жизнедеятельности.

Целью социальной реабилитации является социальная интеграция – процесс, который характеризует меру достижения личностью оптимального уровня жизнедеятельности и реализации своих потенциальных способностей и возможностей в результате межличностного взаимодействия в конкретном социально-культурном пространстве и социальном времени. Соответственно

под реинтеграцией следует понимать процесс и характеристику меры восстановления ранее присущих инвалиду, но вследствие каких-либо причин ослабленных или утраченных социальных и ролевых функций в адекватном для него социально-культурном пространстве.

Процесс социальной реабилитации и содействие интеграции обеспечивается системой мер социальной защиты, направленных на создание личности условий для ее полной или частичной юридической, политической, экономической, социальной, культурной самостоятельности и равных с другими гражданами возможностей участия в общественной жизни и развитии общества. Таким образом, социальная реабилитация инвалидов – это система и процесс восстановления способностей человека к самостоятельной деятельности во всех сферах общественной жизни.

Социальная реабилитация как достаточно сложный, многокомпонентный процесс включает в себя:

1. социальную адаптацию – процесс освоения относительно стабильных условий социальной среды, решения повторяющихся типичных проблем путем использования принятых методов социального поведения, действия;

2. социально-бытовую адаптацию – процесс оптимизации режимов общественной и семейно – бытовой деятельности человека в конкретных социально-средовых условиях и приспособления к ним индивида;

3. социально-средовую ориентацию – процесс структуризации наиболее развитой социально-бытовой и профессиональной функции индивида с целью последующего подбора на этой основе общественной и семейно – общественной деятельности, а также при необходимости адаптации социальной среды к его психофизиологическим возможностям;

4. социально-психологическую и социально-культурную адаптацию – процесс восстановления (формирования) способности индивида эффективно

взаимодействовать с окружающими его людьми в системе межличностных отношений, включая восстановление адекватного уровня коммуникабельности или общительности, то есть способности к спонтанной коммуникативной активности, а также владение навыками общения, устойчивые типы реакций при социально – психологическом взаимодействии (характеризуются по ролевым и другим функциям, выполняемым индивидом в малых и / или больших группах);

5. оказание комплекса самых различных социальных услуг: социально-экономических, социально – трудовых, социально- бытовых. Медико-социальных, коррекционных, социально – педагогических, социально – культурных и других.

Как свидетельствует практика, достойный образ жизни людей с проблемами физического и психического развития не может гарантироваться принятием только адекватных мер медицинского или психологического вмешательства. Выйти на такой уровень социально-культурной компетенции, который позволил бы этой части населения без особых затруднений вступать в обычные социальные контакты и взаимодействия, - такова цель, объединяющая и гражданские институты, и самих людей с ограниченными возможностями.

На многочисленные социально ослабленные и социально не защищенные категории населения, включая в первую очередь детей – сирот и воспитанников детских домов, материально не обеспеченные и многодетные семьи, детей и взрослых с ограниченными возможностями (инвалидов), лиц пожилого и престарелого возраста и других, распространяется и их социально – культурная поддержка и реабилитация

Это исключительно важная сфера повседневной практической деятельности государственных и негосударственных (общественных, коммерческих, частных) организаций. В данном случае речь идет о

практическом решении на уровне каждого социума множества проблем, связанных с отчуждением этой части населения от культурных, духовных благ, созданием полноценной среды для их творческого самоутверждения и саморазвития.

Когда говорят о социально ослабленных или незащищенных слоях населения, имеются в виду не только ограничения, по разным причинам, трудоспособности этих людей, но и ограничения или отклонения от норм их доступа к духовным благам, их социально – культурного функционирования, постоянная или временная утрата ими возможности или способностей к активному участию в многообразных видах социально культурной деятельности. Следовательно, в основе социально – культурной деятельности общества должна постоянно находиться забота о реабилитации и поддержке этой внушительной массы людей, о преодолении, компенсации существующих в их повседневной жизни ограничений и отклонений.

Социально-культурная реабилитация и поддержка лиц с ограниченными возможностями (детей и взрослых – инвалидов, пожилых людей и других) - это комплекс мероприятий и процесс, имеющий целью помочь этим группам населения достигнуть и поддержать оптимальную степень участия в социальных взаимосвязях, необходимый уровень культурной компетенции и удовлетворения культурно – досуговых потребностей, что обеспечивает им возможности для позитивных изменений за счет расширения рамок их независимого образа жизни и наиболее полной интеграции в окружающую среду.

В более узком смысле под социально-культурной реабилитацией человека с ограниченными возможностями подразумевается адресная, личностная помощи этому человеку, совместное выявление с ним его собственных духовных целей, интересов и потребностей, путей и способов преодаления препятствий. Поиск и мобилизация всех имеющихся у самого

человека резервов и возможностей, в конечном счете помогут ему интегрироваться и нормально функционировать в окружающей социально-культурной среде, обучении, общении, творчестве.

В отличие от процесса первоначального формирования социально-культурных умений и навыков у людей с ограниченными возможностями, который называют абилитацией, социально – культурная реабилитация означает восстановление, возмещение утраченных ими способностей и возможностей самоутверждения и самореализации в различных видах досуга и творчества.

В стране функционирует разветвленная инфраструктура учреждений и организаций, предназначенная для социальной, и в частности социально – культурной, реабилитации людей с нарушениями и ограничениями жизнедеятельности и социальной недостаточностью. Она включает в себя службы социальной защиты и социального обеспечения, входящие в систему муниципальных органов власти, центры социального обслуживания и социальной, в том числе экстренной психологической, помощи, реабилитационные центры, центры восстановительного лечения и творчества, специализированные учреждения интернатного типа – интернаты и пансионаты, детские дома и специализированные школы; советы ветеранов и общественные объединения и организации инвалидов (общества инвалидов, и другие; общественные фонды и ассоциации социальной поддержки; клубы, дома культуры и библиотеки.

Досуговая и творческая составляющая связана с организацией досуга для удовлетворения духовных и физических потребностей лиц, обладающих социальной недостаточностью, обеспечение их книгами, журналами, газетами, социальными телевизионными и радиопередачами, играми; содействия в организации оздоровительных мероприятий, занятий

физкультурой и спортом, посещение театров, выставок, различных культурно-просветительных, спортивных и иных мероприятий.

Коррекционная составляющая предполагает полное или частичное устранение или компенсацию с помощью социально-культурных занятий ограничений жизнедеятельности и развития личности, преодоление возможных педагогических, воспитательных упущений.

Здесь речь идет о целом ряде позитивных факторов, влияющих на повышение качества жизни людей с ограниченными возможностями. Это коррекционно-воспитательное воздействие, включающее в себя привитие социальных норм, под которыми подразумеваются установленные обществом правила, определяющие устойчивые формы социального взаимодействия людей на уровне макро- и микро-коллективов. Это коррекционно-развивающее воздействие, ориентированное на всестороннее, целостное развитие личности, что подразумевает активное освоение богатств общественной культуры и саморазвитие самодостаточной творческой личности. Это и коррекционно-образовательное воздействие, направленное на повышение образованности индивида в соответствии с нормами и требованиями современной социально-культурной среды.

Лечебно-оздоровительная составляющая рассчитана на использование культурно-творческого фактора для активизации резервных возможностей организма человека (слуховых, зрительных, двигательных, тактильных), создания и поддержания у него положительного психологического фона и через эти механизмы достижения соответствующих благоприятных Медико-социальных показателей его здоровья.

Эмоционально-эстетическая составляющая включает эстетическое освоение человеком с ограниченными возможностями окружающего мира, формирование у него способности творить по законам красоты, положительное эмоциональное воздействие среды и занятий на его чувства и

переживания, что приносит ему большое удовлетворение и существенно изменяет образ его жизни.1*

2* Чем бы ни занимался в своей земной жизни особый ребенок, какие бы физические, интеллектуальные или психические ограничения ни довели в его судьбе - он заслуживает достойного существования и способен к полноценной самореализации, если окружающий его мир признает возможности творческой реабилитации.

В культуре, ориентированной на индивидуальные ценности, главной целью работы с особыми детьми является раскрытии скрытого потенциала личности.

Естественная тяга к художественному самовыражению, к игровому освоению мира, к творческому общению является базой реабилитационной деятельности. Поощрение участия особых детей в эстетической деятельности на уровне арттерапевтических занятий, художественной самодеятельности, специализированного и профессионального обучения само по себе является предпосылкой их душевного и физического развития.

Важнейшими условиями развития креативных способностей ребенка является регулярность художественных занятий и востребованность результатов художественного творчества со стороны общества.

В наше время культура и сфера культуры имеют отношение к деятельности любых фирм (не только сферы культуры) и менеджменту ими и в них.

Культура — тем, что современный менеджмент (и об этом ниже будет сказано дополнительно) не только проявляет все большую зависимость от своего социально-культурного контекста, от социально-культурной среды фирмы, но и сам приобретает черты технологии социально-культурного нововведения.

Более того, каждая фирма все более отчетливо предстает (и об этом тоже

будет специальный разговор) носителем определенной культуры. Сфера культуры — потому современный менеджмент, в силу его отмеченных особенностей, очень тесно сотрудничает с учреждениями сферы культуры: широкое развитие спонсорства, благотворительности, других форм связей с общественностью (public relations) неосуществимы без такого сотрудничества.

В свете сказанного очевидно, что рассмотрение менеджмента в сфере культуры представляет особый интерес.

Во-первых, потому что в его технологическом содержании раскрывается все богатство менеджмента вообще как уже говорилось, в сфере культуры действуют самые различные фирмы.

Во-вторых, перспективы такого рассмотрения важны для уяснения возможностей сотрудничества со сферой культуры других сфер деловой активности.

Главная особенность менеджмента в сфере культуры заключается в том, что деньги в этой сфере зарабатываются преимущественно не на основе простой коммерции, а на основе привлечения средств заинтересованных доноров: спонсорства, патронажа, благотворительности.

В-третьих, еще более очевидно другое обстоятельство — нарастание требований к менеджментной компетентности специалистов и работников социально-культурной сферы. Переход от сугубо административно-распределительной технологии управления сферой к все более широкому использованию экономических методов, от чисто дотационного бюджетного финансирования структур к финансированию программ, к конкуренции за бюджетные средства, необходимости широкого привлечения внебюджетных средств, идеологический и политический плюрализм, хозяйственная самостоятельность — все это радикально меняет требования к профессионализму менеджера в социально-культурной сфере.

Если раньше он видел себя преимущественно работником «идеологического фронта», педагогом-воспитателем, то теперь он должен быть практически ориентирован в технологии маркетинга в коммерческой и некоммерческой деятельности, быть экономически и юридически грамотным специалистом, короче говоря — быть полноценно компетентным в вопросах менеджмента, без всяких скидок на пресловутую «специфику» сферы.

Более того, сама эта специфика заключается отнюдь не в «усеченности» менеджмента, а наоборот — в его расширительном применении. Социально-культурная сфера включает в себя деятельность как сугубо некоммерческую, так и коммерческую (платные услуги), как местного, так и (в том числе — применительно к тому же виду деятельности) международного масштаба.

Общность проблем и интересов современного бизнеса и сферы культуры обусловлены не только их технологическим содержанием. Сами эти технологические особенности обусловлены глубоким и принципиальным обстоятельством. Современный бизнес и социально-культурная сфера, в том числе и в современной России, обречены на сотрудничество — всерьез и по большому счету.

Социально-культурная сфера не должна, да и уже не может существовать- и развиваться как сфера исключительно государственных интересов. Привлечение внебюджетных источников финансирования, все более активное сотрудничество социально-культурной сферы с финансовым, промышленным и торговым капиталом, общественными движениями и организациями — одно из необходимых условий сохранения культурно-исторического наследия, воспроизводства творческого потенциала, развития культурной жизни. Но и бизнес заинтересован в сотрудничестве с социально-культурной сферой отнюдь не меньше, чем она в нем. Формирование и продвижение имиджа и репутации фирмы, спонсорство, патронаж и благотворительность,

работа с персоналом, расширение сотрудничества, даже рекламные кампании и акции по стимулированию продаж — все это просто неосуществимо без проведения праздников, конкурсов, выставок, культурных программ, т. е. без обращения к социально-культурным технологиям, а то и прямого сотрудничества с соответствующими организациями и учреждениями социально-культурной сферы.

Бизнес и культура в современном обществе «скованы одной цепью» — предполагают и дополняют друг друга, немыслимы друг без друга. Эта «обреченность» на сотрудничество имеет глубокий политологический смысл, чрезвычайно важный для развития и преобразования общества. Дело в том, что это сотрудничество, по сути дела, является способом реализации гражданского общества — не декларирования его, а наращивания его реальной ткани, его механизмов, процедур и «мускулов». Только общество, в котором сложились и вызрели развитые формы сотрудничества делового мира и сферы культуры, способно к саморазвитию и саморегуляции социально-экономических и социально-культурных процессов — по возможности независима от государства. Собственно, только в таком обществе и могут сложиться реальные предпосылки и условия для становления демократии. Но суть дела заключается отнюдь не в желательности сотрудничества бизнеса и культуры. Это не только и не столько даже реальность, сколько неизбежность — особенно с учетом экономического состояния и политической ситуации в России.

Проблемы культуры и искусства не ограничиваются проблемами отрасли.

Можно выделить несколько уровней роли (вклада) культуры и искусства в развитие современного общества:

(а) Прямой вклад сферы культуры в экономику:

- Сфера культуры и искусства создает конкретные рабочие места, имеет собственные автономные рынки, обладающие существенным

инвестиционным потенциалом, осуществляет непосредственный вклад в развитие экономики конкретного региона.

- Культура и искусство служат основным источником развития образования, СМИ, туризма, индустрии развлечений.

(б) Прямое социальное влияние:

- Культура и искусство обеспечивают социально-значимые виды деятельности, организацию отдыха, позитивно влияют на сознание людей, отношения между ними, способствуют духовному развитию личности и общества в целом, раскрытию их творческого потенциала.
- В элитарной, массовой культурах, андерграунде предлагается разнообразие возможных образцов и моделей социального поведения.

(в) Косвенное экономическое влияние:

- Культура и искусство социально выгодны, так как они аккумулируют и транслируют некие базовые ценности общества, образы, которые, помимо прочего, используются в коммерческой и некоммерческой деятельности. Такие современные технологии бизнеса и менеджмента, как реклама, public relations, работа с персоналом, реинжиниринг корпораций, формирование корпоративной культуры и фирменного стиля, невозможны без использования традиционных форм социально-культурной деятельности, без сотрудничества с учреждениями и организациями сферы культуры.
- Взаимовыгодное, взаимостимулирующее сотрудничество делового мира и сферы культуры, коммерческой и некоммерческой, но социально значимой сфер, их социальное партнерство оказывается важнейшим механизмом и инструментом формирования гражданского общества, способного к саморазвитию.
- Культура и искусство повышают ценность окружающей среды, например украшая товары, помещения, здания, включаясь в оформление города,

материальной среды производства и отдыха.

(г) Косвенное социальное влияние:

- Культура и искусство обогащают социальную среду, пропитывая ее различными привлекательными событиями.
- Они выступают источником цивилизационного влияния и социальной организации, стимулируют творчество, повышая способность общества к восприятию и поиску нового, преодолению застарелых стереотипов сознания и поведения.
- Культура и искусство — коллективная память общества, неисчерпаемый источник культурно-исторического наследия и творческих идей для будущих поколений.
- Они улучшают и разнообразят жизнь, повышают степень социализации личности, способствуя профилактике и сокращению девиантного и асоциального поведения.
- Велика роль культуры и искусства в образовании и воспитании подрастающего поколения, влиянии на интеллектуальное и эмоциональное развитие детей.
- Возрастает роль культуры и искусства в социальной коммуникации, в том числе — с использованием современных технологий.

С учетом всех указанных связей между культурой и развитием можно сказать, что культура является системообразующим фактором консолидации и развития общества в национальном и региональном масштабе.

Так, в стратегическом плане развития Санкт-Петербурга и Программе развития культуры города отмечается, что экономика, международная роль Санкт-Петербурга во многом связаны с его позициями на рынке культурных и туристских услуг. Услуги в сфере культуры и туризма могут внести решающий вклад в рост экспорта международных услуг города в целом. Уже в настоящее время в общегородской структуре экспорта услуг ведущее место

занимает гостинично-ресторанный сервис (49%), опирающийся прежде всего на привлекательность культурной жизни города, а по 9% приходится непосредственно на услуги связи, организации отдыха, культурных и спортивных мероприятий.

Памятники культуры и события культурной жизни являются важнейшей составляющей маркетинга туризма, фактором инвестиционной политики, важнейшую роль в которой играет формирование и продвижение привлекательного образа города. В настоящее время Санкт-Петербург ежегодно принимает свыше полутора миллионов гостей из практически всех стран мира. Их обслуживанием, с учетом инфраструктуры, занято около 100 тыс. человек. Поэтому развитие сферы культуры выступает важнейшим дополнительным фактором как общей инвестиционной привлекательности города, так и реализации конкретных инвестиционных проектов, мощным катализатором деловой активности в городе.

Речь идет об особом, уникальном ресурсе города — о петербургском духовном пространстве, культурном и духовном климате города, связанным с высоким уровнем интеллектуальной культуры, интенсивном, творческом приобщении к культурным ценностям, активной гражданственностью, особым стилем общения. В нынешних условиях впервые в истории города культура из вторичного феномена становится центральным градообразующим комплексом. Именно наличие мощного культурного потенциала делает перспективным развитие города как центра науки, образования, туризма и коммуникации. Без поддержки и развития культуры малореальными оказываются планы социально-экономического развития города.

Культура в современном обществе во все большей степени выступает и осознается не как результат, следствие социально-экономического и политического развития, а как необходимое условие, важнейший фактор

этого развития, нравственный стержень личности и общества. Без опоры на этот ресурс, без его сохранения и развития невозможно обеспечение других стратегических целей и задач, таких как формирование благоприятного социального климата, интеграция и продвижение города в мировое информационное пространство, мировой рынок туризма и т. д., в целом — решение таких фундаментальных задач Стратегического плана, как формирование Санкт-Петербурга как интегрированного в российскую и мировую экономику многофункционального города, обеспечивающего высокое качество жизнедеятельности и производства, а также укрепление Санкт-Петербурга как главного российского контактного центра региона Балтийского моря и Северо-Запада России. Более того, достижение главной стратегической цели — стабильного улучшения качества жизни всех слоев населения Санкт-Петербурга — по сути дела, есть приведение практических условий жизни и работы в соответствие с духовным потенциалом города.

Поэтому речь не может идти об использовании культурного потенциала только в качестве проведения ударных ярких, титульно -представительных для города акций и мероприятий, эффективного вовлечения сферы культуры в контекст туристской деятельности, непосредственных потребностей коммерческой сферы по рекламе и public relations. Культура города — это в конечном счете реальная культура его реального населения. Обеспечить преемственность между культурным наследием (включая наследие советской эпохи) и современной культурой как непереносимое условие возрождения и утверждения в качестве доминирующего особого петербургского-ленинградского стиля в сфере интеллектуально-духовной и повседневной деятельности горожан — важнейшая задача городской культурной политики. Она должна быть направлена на повышение интегрирующей роли культуры, объединяющей горожан на основе осознания единства исторической судьбы, общих ценностей и экономических

интересов. После этих важных предварительных уяснений можно переходить к рассмотрению конкретного технологического содержания менеджмента в сфере культуры.

1. При определении размера налоговой базы в соответствии с пунктом 3 статьи 210 настоящего Кодекса налогоплательщик имеет право на получение следующих социальных налоговых вычетов:

(в ред. Федерального закона от 24.07.2007 N 216-ФЗ)

1) в сумме доходов, перечисляемых налогоплательщиком на благотворительные цели в виде денежной помощи организациям науки, культуры, образования, здравоохранения и социального обеспечения, частично или полностью финансируемым из средств соответствующих бюджетов, а также физкультурно-спортивным организациям, образовательным и дошкольным учреждениям на нужды физического воспитания граждан и содержание спортивных команд, а также в сумме пожертвований, перечисляемых (уплачиваемых) налогоплательщиком религиозным организациям на осуществление ими уставной деятельности, - в размере фактически произведенных расходов, но не более 25 процентов суммы дохода, полученного в налоговом периоде.

Фондрейзинг и его виды.

Фандрайзинг или фандрейзинг - привлечение и аккумулярование денежных средств. Обычно при употреблении термина "фандрайзинг" или "фандрейзинг" подразумевается поиск средств, для некоммерческих проектов и организаций.

Фандрайзинг или фандрейзинг (от англ. fund raising) – привлечение и аккумулярование денежных средств.

Возможно написание и произношение "фандрейзинг" и "фандрайзинг", единого мнения по этому поводу у специалистов не выработано.

Термин является неустоявшимся и пока не зафиксирован в словарях. На английском языке правильное произношение - фандрейзинг.

Варианты выбора цели фандрейзинга: Поиск ресурсов для реализации уже имеющихся собственных идей. Поиск идей, на реализацию которых могут быть предоставлены ресурсы.

Стратегические задачи, стоящие перед организацией в процессе фандрейзинга: - поиск потенциальных доноров; - обоснование потребностей организации в соответствии с интересами потенциальных доноров и уровнем их понимания наших проблем; - постоянная работа с потенциальными донорами (формирование, поддержание и развитие связей); - формирование общественного мнения в пользу поддержки деятельности организации, сбор писем поддержки, приобретение авторитета.

Стратегические методы поиска ресурсов: - экстенсивная стратегия - создание баз данных и веерная рассылка запросов или заявок (на практике малоэффективна); - интенсивная стратегия - тщательное планирование и подготовка проектов до состояния одного беспроблемного варианта. Чем тщательнее планирование, тем экономичнее использование ресурсов для реализации проектов.

Виды спонсорских организаций

В роли доноров могут выступать государственные учреждения разных стран, международные организации, частные благотворительные фонды, коммерческие структуры, религиозные, научные и другие общественные некоммерческие организации, а также частные лица. В нашей практике наиболее часто приходится иметь дело с фондами разных типов и целевыми государственными программами.

Государственные доноры - госучреждения, получающие средства из бюджета своего государства. Это самые бюрократичные и требовательные доноры. Их программы помощи всегда направлены на узко определенный

круг потенциальных получателей, а требования к оформлению заявок и отчетности наиболее строги. Очень часто такие доноры ориентированы исключительно на граждан своего государства и не финансируют работу иностранцев. Однако в некоторых случаях они предоставляют гранты иностранным заявителям, обычно не напрямую, а через организацию-посредника (мы называем их "получательными" донорами).

"Получательные" доноры - общественные организации, получающие средства от государственных доноров и распределяющие их по организациям-заявителям.

Ассоциированные фонды финансируются из средств компании (коммерческой организации), с которой они ассоциированы. Обычно такие фонды предоставляют гранты в области, совпадающей со сферой интересов корпорации. Решения о выдаче грантов принимаются советом, включающим руководство компании. На нашем рынке вида такие фонды пока редки.

Есть еще два фонда, которые, с точки зрения получения денег для нас бесполезны. Зато они - хороший образец того, как эти деньги добывать. Это:

Фонды прямого действия - фонды, использующие свои ресурсы для поддержки собственных исследований или непосредственного предоставления услуг. Эти фонды специально создаются для поддержки каких-либо проектов.

Местные фонды (муниципалы) - создаются жителями конкретного района, города, села для удовлетворения местных потребностей. Ориентированы почти исключительно на оказание поддержки местным организациям. Организация таких фондов - одна из альтернатив написанию заявок.

Важно различать фонды и **частные организации-посредники**. Первые имеют средства и выдают их в виде грантов (фонд Сороса). Вторые не имеют собственных средств, а лишь оказывают содействие в распределении чужих

денег (информируют общественность, помогают в оформлении заявок, оценивают и отбирают заявки, контролируют расход средств и предоставляют донору отчет).

Благотворительные фонды - отнюдь не единственный источник финансирования, доступный для неправительственных некоммерческих организаций.

Чтобы покрыть различные виды расходов, как-то: административные нужды, создание и содержание офиса, целевые проекты, долгосрочные программы, краткосрочные кампании, организация может использовать разные источники средств. Несколько примеров:

Членские взносы. Люди, сочувствующие или активно участвующие в работе организации, делают регулярный взнос в общий фонд.

Сбор пожертвований с частных лиц и организаций. Сбор может быть целевым, направленным на конкретное мероприятие, кампанию или на нужды организации вообще.

Получение **государственного финансирования** в рамках конкретной программы так, как это делают научные учреждения. Например, средства на проектирование конкретных ООПТ (особо охраняемых природных территорий).

Учредительство - ряд организаций и (или) физических лиц делают единовременный взнос, и собранные деньги используются на уставную деятельность учрежденной организации.

Изготовление и продажа значков, маек, сувениров, литературы и т.д.

Организация **платных благотворительных мероприятий** (обедов, вечеров, просмотров кинофильмов, благотворительных аукционов и т.д.).

Вклад собранных средств в **ценные бумаги** и использование процентов с этого вклада на нужды организации (фонда).

Членские взносы, доход с распродаж и пожертвования "на нужды организации", равно как и другие поступления, на использование которых не наложено жестких ограничений, обычно тратятся на то, на что сложнее всего получить целевые пожертвования (зарплата секретаря, ремонт помещений, непредвиденные расходы и т.д.).

Средства с жестко обусловленным целевым назначением, как правило, направляются на проекты, имеющие легко доказуемый общественно полезный результат (создание заповедника, проведение выставки, организация информационной службы и т.д.). Чем яснее статья расходов связана с конечной пользой, приносимой обществу Вашей организацией и ее проектом, тем больше шансов покрыть эти расходы, получив грант, финансирование по государственной программе, или целевые пожертвования от компаний.

Заявка на финансирование Вашего проекта может рассматриваться как объяснение того, как различные расходы Вашей организации связаны с конечным результатом ее деятельности. И чем лучше заявка это объясняет, тем больше Ваши шансы на успех.

Если Вы решили, что обеспечить финансирование выполняемой (задуманной) Вами работы (проекта) наиболее целесообразно с помощью благотворительного гранта, не спешите написать заявку и послать ее в первый попавшийся фонд. Вы сформулировали цели, методы и ожидаемые результаты Вашего проекта - теперь внимательно изучите потенциальные источники финансирования.

Варианты поиска средств

Выбрав несколько наиболее многообещающих потенциальных источников финансирования, о которых Вам уже многое известно. Вы готовы обратиться к ним с предложениями. В документах конкретного фонда обычно

указывается наиболее приемлемая форма обращения. Некоторые фонды требуют предоставления полной заявки, соответствующей заданной форме.

Многие фонды предпочитают встретиться или побеседовать по телефону с потенциальными заявителями.

Значительная часть предпочитает сначала получить письмо-запрос с кратким изложением проекта и описанием заявителя. Если из имеющихся у Вас материалов о фонде не ясно, как в него обращаться, то Вы можете:

- позвонить в фонд и объяснить суть проекта;
- подготовить и провести встречу с представителями фонда;
- направить в фонд письмо-запрос с кратким описанием Вашего проекта и организации.

Письмо-запрос - наиболее распространенная и надежная форма обращения. С одной стороны, оно заставляет Вас сформулировать суть Вашего проекта, с другой стороны, если Вы вслед за письмом позвоните в фонд или посетите его офис, основа для конструктивного диалога будет уже заложена. Письмо-запрос кроме руководителя проекта подписывает глава Совета неправительственной организации или руководитель госучреждения, чем подтверждается, что руководство организации всемерно поддерживает проект, а это существенно для получения гранта.

Письма к спонсорам

Письма, именно с этого инструмента начинается работа большинства специалистов по сбору пожертвований. Но в каждом случае варианты использования письма подбираются специально. Наиболее простой вариант - безличное письмо к потенциальному спонсору. Ходят энтузиасты-общественники по предпринимателям и пытаются прямо или через секретаря оставить письмо-просьбу.

Менее простым является вариант личного обращения, когда известны как минимум имя, отчество и должность потенциального донора.

Тут уже появляются такие мелочи как продумывание вариантов разговора при личной встрече либо обязательные контрольные звонки при посредничестве секретаря или передачи письма через факс.

Текст письма тщательно прорабатывается, кто-то пытается задеть личные чувства, кто-то возможные выгоды. В наборчике приемов написания письма могут быть также положительные отзывы о предприятии, повтор имени, отчества в середине письма перед ключевой фразой,

фирменный бланк с возможной тематической заставкой или фоном бумаги, выбор вариантов поддержки от финансовой до рекомендательной и т.д.

Но главная функция письма побудит человека выйти на личную встречу, личный разговор, во время которого, сформировав интерес, перейти к формированию доверия и вариантов действий поддержки.

Как правило после личной встречи последуют новые письма, постепенно перерастающие в деловую переписку и деловое общение по обсуждению самых разных вопросов от вариантов передачи необходимых ресурсов до пригласительных и благодарственных писем.

Заявки на гранты

Одним из самых весомых и популярных инструментов фандрайзера является написание заявки на грант. Наиболее общее определение “гранта”, которое можно встретить в литературе следующее:

Грант - средства, безвозмездно передаваемые дарителем (фондом, корпорацией, правительственным учреждением или частным лицом) некоммерческой организации или частному лицу для выполнения конкретной работы. В отличие от займа средства, полученные по гранту не нужно возвращать. Для получения гранта фандрайзер должен пройти сложную

процедуру предоставления заявки на получения гранта, в итоге которой может оказаться победа в конкурсе, который организовал донор, и получение средств.

Соответственно, первым помощником фандрайзера являются адреса различных, в подавляющем большинстве, зарубежных фондов. Списки фондов, не те что в огромных файлах лежат в Интернет, а реально действующие на территории России, контактные адреса, телефоны, электронная почта – вот первое, что спрашивает начинающий фандрайзер при использовании этого инструмента. Дальше требуется выяснение приоритетов Фонда, наличие специальных программ и текущих конкурсов, условия получения поддержки. А потом, вместе с первыми письмами в Фонд и представлением кратких аннотаций своих заявок, начинается кропотливая работа по формированию доверия к проекту, к организации-заявителю и к непосредственным участникам проекта. Вполне понятно, что чем большее доверие вызывает организация, тем больше шансов получить поддержку. Поэтому часто встречаются "постоянные грантополучатели", - организации с большим капиталом доверия. Чтобы сформировать такой капитал необходимо с одной стороны иметь безупречную грантовую историю, а с другой стороны, достаточно определенный круг знакомых из числа “лидеров третьего сектора” и представителей фондов, - тех, кто в тот или иной момент времени работает экспертом по рассмотрению заявок на гранты и так или иначе влияет на принятие положительного решения.

Хорошо, когда в организации появляется такой специалист по написанию заявок на гранты, однако получение, как правило, крупных сумм может легко развалить организацию, либо при получении финансирования, либо при его прекращении. Некоторые организации просто не в состоянии жить без грантовых инъекций, превращаясь постепенно в своеобразных “наркоманов”, ждущих новой порции ресурсов от донора и умирающих без

валютных вливаний. Поэтому, чтобы не быть “одноруким” фандрайзером, необходимо, продумывая условия своей финансовой устойчивости, найти и местные, негрантовые источники ресурсов.

Письмо-запрос должно:

- быть кратким. Одна - три страницы максимум. На этом этапе не рассчитывайте, что кто-нибудь дочитает длинное письмо до конца; объяснить, почему Вы обратились именно в этот фонд (используйте свои знания о фонде);
- четко, желательно в одной фразе, объяснить необходимость данного проекта и суть проблемы.
- содержать ясную информацию о задачах, ожидаемых результатах, методах и стоимости выполнения проекта;
- убедительно объяснить, почему именно Ваша организация способна выполнить такой проект, охарактеризовать направления деятельности, достижения и квалификацию членов Вашей организации;
- объяснить, что Вы ожидаете от рассмотрения Вашего запроса.

После ознакомления с письмом-запросом фонд может попросить о встрече с Вами, либо попросит Вас прислать полную заявку на финансирование, либо пришлет вежливый отказ.

Если правила работы фонда не запрещают этого. Вы можете узнать результат запроса, позвонив в фонд и (или) посетив его через некоторое время (от недели до месяца) после получения им Вашего письма.

Если вы решите, что будете искать спонсора, тоже задайте себе вопросы, например:

- Доступны ли те люди, которые вас интересуют? Если нет, то, возможно, ваши друзья могут вас познакомить.
- Какие услуги и возможности вы можете предложить спонсорам? Разместить рекламу или опубликовать интервью с ними в своем издании? Поставить во

время проводимого массового мероприятия щиты с логотипом компании-спонсора на видном месте? Пригласить их выступить на вашем мероприятии перед телекамерой? Провести экологическое обследование офиса? Здесь все зависит от возможностей НКО. Конечно, маловероятно найти спонсора для радикальной акции, разве что кто-то из бизнесменов является вашим активным сторонником и не побоится рискнуть своей репутацией.

– Какие льготы вы можете предложить спонсорам? Вопрос немаловажный, но прежде чем что-то обещать, необходимо самим досконально разобраться в законодательстве или посоветоваться с юристами.

– Правильно ли выбрано время для предложения о спонсировании? Это тоже может иметь значение. Например, в конце финансового года у компании могут оказаться средства, которые ей срочно надо израсходовать.

– И, наконец, один из важнейших для экологических некоммерческих организационных вопросов: как может отразиться на имидже вашей организации сотрудничество с конкретным спонсором? Какова репутация этой компании среди экологов?

Перед обращением к потенциальному спонсору желательно знать о нем как можно больше. Что можно анализировать: ваши прошлые попытки и ответы на письма/запросы; статистические данные о местном бизнесе; публикации, теле- и радиопередачи; публичные выступления потенциальных доноров; тенденции развития той или иной коммерческой структуры; кто из них занимается благотворительностью, на какие цели ими жертвовались средства.

Весьма полезно обратиться и к собственному опыту: на какую деятельность вы собирали финансовые средства раньше и на что собираетесь просить сейчас; каково сегодня отношение общества к той проблеме, которую вы пытаетесь решить; сколько вы собирали в прошлом – минимальные и максимальные пожертвования, гранты (это поможет трезвее оценить ваши

сегодняшние возможности); как именно вы действовали – какие методы срабатывали, а какие – нет, и почему? Что об этом думают ваши коллеги и вы сами; кто вас поддерживал раньше – доступны ли сейчас эти люди (организации), стали ли они ближе или “выпали” из вашего внимания; какие из льгот и норм регулирования изменились со времени вашей прошлой кампании, и как; кто вам предоставил информацию об источниках финансирования раньше, насколько она оказалась полезной, можно ли обратиться за советом в этот раз; и т.д.

Повышайте ваши шансы

Если вы не уверены, что те, с кем вы говорите о пожертвовании, хорошо знают вашу организацию, придерживайтесь принципа “презумпции незнания” – ваш собеседник знает только то, о чем вы ему рассказали.

Если кто-то считает, что ваша НКО успешно действует, почему бы потенциальному донору не узнать об этом? Не делайте из вашей активности “секрета для маленькой компании”. Собирайте архив положительных отзывов и публикаций о вашей работе, распространяйте информацию о себе. Чем больше людей знают о вас что-либо хорошее, тем вам легче и работать по программам, и собирать деньги.

И об этом вы должны позаботиться заранее – заложите в план проведение рекламной кампании, предваряющей сбор средств. Это могут быть мероприятия самого разного характера: публикации в газете или даже целые “зеленые” странички, презентации и выставки, специальные акции, регулярная рассылка информационных сообщений по выбранным адресам и т.д.

Открытость – важная предпосылка доверия к вашей организации. У вас должен быть последний финансовый отчет, который вы можете предоставить потенциальному дарителю.

Речь идет не о бухгалтерском балансе, а о специально составленном отчете, из которого видно – откуда вы получаете деньги, сколько потрачено на ту или иную программу, а сколько – на административные расходы.

Если вы имеете опыт успешной реализации какой-либо программы, обязательно упомяните об этом – это одно из подтверждений того, что ваша организация способна эффективно работать. Опишите ваши результаты – те, которые уже достигнуты, и те, которые возможны, если вы получите деньги. Покажите принципы, по которым вы станете оценивать успех вашей программы, приведите количественные показатели – людям интересно знать, чем закончится ваша работа. Но помните о том, что главная цель вашего визита к донору – не дискуссия и не формирование его мировоззрения; ваша главная цель – получить пожертвование.

Планируя благотворительную акцию, убедитесь, что вам под силу хорошо ее организовать; все должно быть тщательно продумано, ведь вы пригласите людей, которые за свои деньги должны получить что-то интересное. Заручитесь поддержкой ваших друзей и сторонников. Самый главный принцип – подсчитать расходы на это мероприятие и ожидаемые доходы, чтобы понять, “стоит ли овчинка выделки”.

Частные пожертвования – самый сложный, но и, возможно, самый перспективный источник финансовой стабильности НКО. Важно только помнить, что человека недостаточно убедить в вашей полезности, нужно еще сделать сам акт пожертвования максимально удобным и значимым для него. Постарайтесь донести до собеседника не столько ваши эмоции, сколько содержание и важность работы вашей организации.

Существуют и другие способы собрать деньги – массовая рассылка писем с просьбой о пожертвовании, безадресные обращения, сбор пожертвований на улицах и пр.

Безадресное обращение – это обычно обращение через средства массовой информации, когда есть возможность попросить помощь у большого числа людей и организаций.

Безадресным обращением можно считать также сбор средств в “копилки”, установленные в общественных местах. Здесь самое сложное в том, что у вас мало времени: человек идет по своим делам или чем-то занят, и задача сборщика средств – овладеть его вниманием в первый же момент, “завлечь” его, чтобы он хотя бы прочитал ваше короткое объявление или разглядел картинку на плакате.

Веерная рассылка писем по адресам из какой-либо базы данных (например, из коммерческого справочника). Это достаточно простой, но низкоэффективный способ, в отличие от адресных обращений.

Разумеется, применимы самые различные комбинации и цепочки этих способов. Тут все зависит от того, как развивается кампания по сбору средств, что у вас получается лучше, какова экономическая и социальная ситуация в вашем городе. Но что бы вы ни предприняли, получив пожертвование, не забывайте потом рассказать о своих успехах в выполнении проекта и поблагодарить тех, кто вас поддержал: отправить письма известным вам донорам и опубликовать сообщение в средствах массовой информации для остальных.

Отправляясь на встречу, никогда не опаздывайте и помните о цели своего визита. Имейте хорошо составленные и красиво оформленные буклеты о вашей НКО и предстоящем мероприятии (планируемом проекте). Будьте внимательны, не спорьте, не перебивайте собеседника: научитесь слушать, а не только говорить. Не будьте назойливыми, не “давите на совесть” и не старайтесь обратить собеседника в свою веру. Не отвечайте на вопрос, если вам его не задали или если не знаете ответ. Просите определенную сумму, рассказывайте, на что пойдут эти деньги и к чему это

приведет. Расскажите о той поддержке, которую вам уже оказали, и дайте собеседнику понять, что именно его вклад будет важным и решающим.

Постарайтесь быть готовыми к тому, что вам откажут. Не отчаивайтесь, не обижайтесь и не злитесь – это вполне обычная ситуация (по наблюдениям специалистов, большая часть денег приходит между 5-й и 10-й просьбой).

Если же вы получили пожертвование, старайтесь удержать и развить этот контакт. Не стесняйтесь напоминать о себе – посылайте вашим спонсорам поздравления с общественными или их личными праздниками (если вы о них знаете), регулярно информируйте их о своих успехах и достижениях.

Разумеется, если вы получили деньги, то должны “до копейки” отчитаться перед спонсорами, на что они потрачены. Но, кроме финансовой отчетности, им может быть интересно узнать и о том, как проходила реализация проекта.

Как правило, постоянный спонсор, давая небольшие пожертвования периодически, в итоге отдает больше, чем тот, кто единожды откликнулся на просьбу довольно крупным пожертвованием. Одна из задач фандрайзинга – добиваться постоянного финансирования, равнозначного гарантии стабильности деятельности организации.

Деньги из бюджета

К бюджетным деньгам у каждой из общественных и некоммерческих организаций свое, особое отношение. В связи с этим можно выделить несколько типичных позиций.

Очень распространена позиция, при которой общественная организация является “дочерней” структурой представителей муниципального или государственного образования. Часто такая организация является своеобразным “клоном” с муниципального учреждения, имея такое же имя, того же руководителя, те же цели деятельности. Удобством такой структуры

является, как правило, небольшая, но гарантированная заработная плата и возможность пользования помещением и техникой. Кроме того, в отличие от своего старшего муниципального брата, она может участвовать в большинстве грантовых конкурсов.

Следующей позицией можно охватить организации, работающие в рамках муниципальных и государственных целевых программ социальной направленности. Войти в такую программу нелегко, хотя есть случаи, когда энтузиасты сами пишут и успешно лоббируют интересные для себя программы и их финансирование.

Отдельной позицией можно объединить организации, получающие деньги от законодательной власти, поддерживаемые депутатами кандидатами в предвыборные периоды. Известны случаи совершенно четкой сезонно-выборной активности, казалось бы, независимых организаций, либо специально созданных под выборы либо специально ожидающие возможности выбрать себе временного покупателя.

Часть организаций, получает финансирование так же сезонно, но уже в силу проведения различных праздников – День пожилых людей, День защиты детей, День Победы и т.д.

Рядом с ними находятся организации, оказывающие платные услуги и выступающие в данном случае подрядчиками при выполнении конкретной работы, от градостроительных проектов до научных разработок.

Постепенно появляется возможность принимать участие в конкурсах на размещение социального заказа. Однако такая возможность есть у небольшого числа наиболее продвинутых в этом отношении регионов.

Некоторые организации, располагая собственными ресурсами, предлагают внести органам власти свой вклад для проведения какой-либо совместной программы. Например, для финансирования небольших проектов, представленных на региональной Ярмарке социальных проектов и

услуг, или для совместного формирования призового фонда конкурса “Социальной журналистики”.

Особой группой стоят организации, принципиально не имеющие финансовых отношений с государственной и муниципальной властью, отвергающие таким образом использование в своей некоммерческой организации этого инструмента.

Американский фандрайзинг

Почтовые рассылки

Почтовые рассылки предложений о пожертвовании встречают Вас на каждом шагу. Постепенно Вы к ним привыкаете, и уже с первого раза можете отличить почти стандартный конверт от остальной почты. И тем не менее это один из самых распространенных и эффективных инструментов фандрайзера США.

Почтовые рассылки направляются по почтовым адресам клиентов и друзей, через газеты и журналы, в презентационной продукции НКО и так далее. Интересно, что часто содержанием письма является не прямая просьба дать денег, а приглашение стать другом организации и сделать ей подарок. При этом подарок можно сделать в память о ком/чем-либо или в честь кого-то/чего-то.

Одним из правил является заранее написанный текст о желании пожертвовать и варианты конкретных сумм пожертвования для простоты и удобства заполнения формы. Также указываются необходимая или предполагаемая суммы собираемых средств и прилагаются брошюры с рассказами о конкретных людях, нуждающихся в помощи.

Часто рассылки проходят по определенной последовательности или циклу действий.

Например в одном из колледжей каждый год проводит четырехмесячную кампанию. В январе всем адресатам, имеющим

электронную почту, рассылается информационное письмо о начале кампании, о предложении внести частное пожертвование и о возможном звонке представителей колледжа через две недели. Далее сотрудники колледжа проводят массовый обзвон адресатов с разъяснениями и повтором предложения. После этого проводится почтовая рассылка по адресам как тех, с кем удалось переговорить, так и не охваченным телефонными переговорами.

В феврале и в апреле эта четырехнедельная последовательность действий повторяется с постепенным вычетом откликнувшихся. Им высылаются благодарственные письма. Если человек не откликается в течение этих месяцев, он попадает, как и остальные, в адресаты кампании следующего года. Человек вычеркивается из базы потенциальный частных доноров только после трех лет молчания.

Удачной формой этого инструмента является письмо с предложением о пожертвовании за подписью уважаемого, авторитетного человека, как правило, одного из членов Попечительского совета некоммерческой организации (ниже именуемой НКО).

Другим правилом является вложенный обратный конверт или удобное место и время для передачи конверта. Так совершенно потрясающий по своей простоте пример сбора частных пожертвований мы встретили на Рождественском шоу в городском мюзик-холле. Все зрители получили на входе буклеты с программой шоу, благодарностями корпоративным спонсорам и частным донорам и предложением сделать частное пожертвование, если шоу понравится. Для этого в буклет был вложен стандартный конвертик, куда можно было положить чек, деньги, или указать свой счет. Рождественское шоу растрогало своей лирикой музыки, света и танца. Пожилые супружеские пары держались за руки, у некоторых на глазах были слезы.

А после спектакля они, выходя из зала, отдавали сотрудникам мюзик-холла буклетики с наполненными конвертами и говорили “Спасибо за этот прекрасный вечер!”.

Благодарности

Искусство фондрейзинга приоткрыло нам несколько своих граней. Вот некоторые из них.

- Благодарственная открытка с небольшой площадью для внесения имени донора от руки. С успехом используется Unaited Way, имеющей очень большое число небольших частных пожертвований.
- Благодарственное письмо с новым предложением о пожертвовании. Этот удививший нас своей настойчивостью шаг позволяет вызвать вторую волну пожертвований со значительно меньшими затратами на почтовую рассылку, так как уже четко определена целевая группа реальных доноров.
- Благодарности во всей печатной продукции, буклетах, отчетах и так далее с различными способами указание на объем пожертвования – либо списками по сумме вклада, например доноры от 1000 долларов до 500 долларов.
- Благодарственные таблички на стенах, у входа в здания, на скульптурных композициях, на кирпичных стенах и плитке тротуаров, даже на цветочных горшках уличных клумб – везде!

И через благодарности формируется традиция, правило, мода дарить подарки, делать пожертвования, благодарить за добрые дела и помощь.

Ежегодный отчет

Близок к благодарностям по содержанию и ежегодный популярный финансовый отчет с указанием всех, кто жертвовал и сумм их пожертвований, вкладов, добровольческого труда. Однако уникальным для нас в отчете стало

указание экономической эффективности проделанной работы для развития данного региона. При расчете эффективности учитывается объем привлеченных средств, включая добровольческий труд, затраты гостей из других регионов на проезд, проживание, питание, отдых и т.д.

Ящики и специальные места для сбора пожертвований

Это еще один очень распространенный вариант сбора средств. Добровольцы Армии Спасения просто выходят на самые людные места в городе и звонят в колокольчики, напоминая что, есть люди нуждающиеся в поддержке. Пожертвования при этом собираются в специальные красные котелки. В городской оранжерее с бесплатным входом на месте , где стоит обычно касса просто установлен большой ящик для сбора средств и табличка с просьбой внести частное пожертвование с указанием рекомендуемых сумм для детей и взрослых.

А на входе в несколько общественных организаций мы обнаружили большие емкости для рождественских подарков, которые может собрать, принести и положить туда любой горожанин.

Индивидуальные пожертвования и завещательные дарения

Каждая НКО ищет своих жертвователей. Например частная школа нашла их в лице бывших учеников, дедушек и бабушек выпускников и учеников, родителей. Она принимает не только денежные пожертвования, но и ценные бумаги, а также завещательные дарения. К завещательным дарениям относятся с особым уважением, а привлекающий таких доноров фандрайзер пользуется заслуженным авторитетом. В его работу входит сбор информации о крупных донорах своей и других общественных организаций, поиск и подбор других горожан, схожих по определенным характеристикам с крупным донором, закрепление потенциального крупного донора за одним из

сотрудников и постоянное его сопровождение, формирование желания сделать пожертвование.

Дополнительными инструментами здесь являются встречи, визиты, приглашения на мероприятия, звонки и т.д.

Советы учредителей и советы попечителей

С точки зрения фандрайзинга оказалось, что часто члены советов имеют негласную обязанность участвовать в фандрайзинговых кампаниях НКО и привлекать к этому своих друзей и партнеров под девизом – “Не хотите ли вы присоединиться ко мне?”. А в некоторых некоммерческих организациях члены Совета даже устанавливают для себя негласную норму обязательных сумм привлечения частных пожертвований.

Видеофильмы

Менее распространенным, но не менее эффективным средством сбора средств оказались специальные видеофильмы для группового просмотра (для сотрудников корпораций, объединений и т.д.) с призывом помочь другим – фильмы о реальных историях людей, которым помогли и которым можно помочь. Другой разновидностью фандрайзинговых фильмов стали видеофильмы с призывом помочь себе – фильмы о прекрасном будущем определенной территории и адресованные к жителям данной территории – “фильмы-видения”.

Фильмы, как правило, не предназначены для размещения в телевизионном эфире, они созданы для индивидуального или коллективного просмотра в учреждениях и организациях, на встречах и презентациях. Видеокассеты распространяются через отделы кадров, через добровольцев на предприятиях, руководителей организаций. Фильм крутится тысячи раз в большинстве компаний, его видят десятки тысяч людей совсем в другой обстановке, чем телевизионный ролик, и, поэтому его эффективность значительно.

Отчисления части денег из заработной платы

Результатом применения вышеописанного инструмента становятся отчисления части денег заработной платы служащих компаний. По словам ведущего фандрайзера United Way 70% поступлений (а в 1999 году было собрано \$52 млн. долларов) пришлось как-раз на этот источник! При этом бизнес-корпорации не требуют этих действий от своего персонала – основная побуждающая идея - создании лучшей жизни в регионе, жизнь в хорошей, нормальной, здоровой стране.

Здесь следует учесть одну тонкость - United Way является одной из самых известных и уважаемых фандрайзинговых организаций Америки. И это тоже инструмент - создание специализированных фандрайзинговых центров! Ведь “гражданин города может не знать нужду конкретной НКО, но хочет помочь, поэтому он обращается в United Way. А мы делаем процесс пожертвования легче – просто вычитая его размер из заработной платы. И служащие согласны – отдавать часть зарплаты в United Way.

Веб-страницы

Интернет в Америке - это неотъемлемая часть повседневной жизни. Даже если у вас сломалась плита на кухне – вы идете в Интернет и смотрите на новые модели, потом вы обращаетесь на Интернет-страницы различных обществ защиты прав потребителей, их рейтинги плит и выбираете ту, что прошла все испытания общественности. Затем вы ищите в Интернете ближайший к Вам магазин с наиболее выгодным и удобным предложением и снова через Интернет делаете заказ. Именно так, на наших глазах купили плиту наши друзья (пожилая супружеская пара пенсионеров). Некоммерческая организация – такой же субъект экономической жизни страны, региона и дело в том числе и фандрайзера предоставить возможность клиенту, партнеру, донору знать об НКО, доверять ей и, возможно, принять решение о ее поддержке. Поэтому НКО в Интернете живут также активно,

как и в реальном мире. А веб-страницы с максимальным объемом информации, доступность текстов, ценой и качеством услуги предложений являются одним из динамично развивающихся инструментов фандрайзера.

Акции по сбору частных пожертвований

Здесь у специалиста по сбору частных пожертвований полная свода воображения и действий. Вот один из примеров акции – наша собеседница назвала ее - “Френдрайзинг” - аукцион на приемах для друзей. Такие аукционы, как нам объяснили, используют все частные школы. Сначала НКО в качестве пожертвований собирает предметы и услуги – такие как право использовать дачу на выходных, авиабилеты, обед в ресторане и т.д. Затем формируется пакет лотов и готовится прием. Приглашенная публика знает заранее, что она приходит тратить деньги. Обязательное правило - пригласить профессионального аукционера – ведь необходимо в среднем продать около 70 лотов со скоростью от 45 секунд до 2 минут чтобы гости не устали, не уснули и не разошлись. Кроме того, опытному фандрайзеру удастся продать под рекламу время и оформление аукциона.

Когда множество акций объединены одной идеей и целью в общую фандрайзинговую кампанию, обычно ежегодную, как правило, выбирается председатель кампании – уважаемый человек, представитель банка, крупной донорской корпорации. Он добавляет вес и солидность акциям. И это тоже маленький дополнительный инструмент.

Их разнообразие, а также различные сочетания можно было бы продолжать описывать и дальше, но, кажется, уже понятно, что, какие-то инструменты очень похожи на российские, а каких-то просто еще нет.

Вывод: в первой главе я рассмотрела различные виды и способы привлечения средств и поиска организаций, которые могли бы стать донорами для центров реабилитации детей инвалидов. Но любая деятельность хороша, когда она имеет поддержку государства, в нашей

стране фондрейзинг ещё не достаточно развит и понят, т.к государство не поощряет организации культуры в поисках альтернативных источников финансирования.

Глава II: Инвалидность и её реабилитация.

Реабилитация инвалидов

Главная проблема ребенка с ограниченными возможностями заключается в его связи с миром, а ограничении мобильности, бедности контактов со сверстниками и взрослыми, в ограниченности общения с природой, доступа к культурным ценностям, а иногда – и к элементарному образованию. Эта проблема является не только субъективного фактора, каковым является социальное, физическое и психическое здоровье, но и результатом социальной политики и сложившегося общественного сознания, которое санкционируют существование недоступной для инвалида архитектурной среды, общественного транспорта, отсутствие специальных социальных служб.

В настоящее время процесс социальной реабилитации является предметом исследования специалистов многих отраслей научного знания. Психологи, философы, социологи, педагоги, социальные психологи и т. д. Вскрывают различные аспекты этого процесса, исследуют механизмы, этапы и стадии, факторы социальной реабилитации.

Проблемы инвалидности не могут быть поняты вне социокультурного контекста, в котором живет человек, — семьи, дома-интерната, социального окружения в целом. Инвалидность, ограниченные возможности человека не относятся к разряду чисто медицинских явлений. Вот почему технологии помощи инвалидам — взрослым или детям — основываются на социально-экологической модели социальной работы. Согласно этому подходу, люди с ограниченными возможностями имеют функциональные затруднения в результате заболевания, отклонений или недостатков развития,

состояния здоровья, внешности, вследствие неприспособленности физического и социального окружения к их специальным потребностям, из-за предрассудков общества по отношению к инвалидам.

Инвалидность — это не состояние, но процесс ограничения возможностей, процесс, где нарушения телосложения, функций организма или условий окружающей среды снижают активность человека и затрудняют его социальную деятельность. Причиной ограниченных возможностей может стать недостаток или несовершенство образовательных программ, медицинских и социальных услуг, необходимых конкретному ребенку, подростку, взрослому человеку.

Реабилитация инвалидов — сложнейшая многоаспектная проблема, в которой в равной мере значимы медицинские, социальные и профессиональные аспекты. Вместе с тем особое место должна занимать профессиональная реабилитация инвалидов. Обусловлено это тем, что экономические, социальные и политические преобразования, происходящие в России, в конечном итоге должны быть направлены на обеспечение баланса прав, обязанностей и интересов граждан, что является одним из гарантов стабильности общества и снижения социальной напряженности.

В определенной мере этот баланс будет выдержан при создании условий, когда человек может сам распоряжаться своей судьбой, иметь материальную независимость и реализовывать способность к самообеспечению, без ущемления интересов сограждан.

Одно из главных условий — обеспечение права человека на труд. Трудовая деятельность определяет взаимоотношения членов общества.

Сложившаяся система помощи инвалидам в России никогда не была ориентирована на их интеграцию в общество. Многие годы основными принципами государственной политики в отношении инвалидов были *компенсация и изоляция*.

Приоритетным направлением реформирования государственной политики должна стать их реабилитация. Для осуществления реформы нужны новые специалисты, обладающие принципиально новым взглядом на инвалидов. Такие специалисты должны непременно обладать способностью сострадать и быть профессионалами супервысокого класса, а также иметь достойную материально-техническую базу для осуществления своей деятельности.

Проблеме реабилитации посвящены многочисленные научные программы, разрабатываемые в рамках Организации объединённых наций (ООН) такими организациями, как Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), Международная ассоциация социального обеспечения (МАСО), Международная организация труда (МОТ) и др.

Виды деятельности, необходимые для реабилитации инвалидов:

- раннее обнаружение, диагностика и вмешательство;
- медицинское обслуживание;
- консультирование и оказание помощи в социальной области;
- подготовка к самостоятельному индивидуальному уходу, независимому образу жизни;
- обеспечение вспомогательными техническими средствами, средствами передвижения, социально-бытовыми приспособлениями и пр.;
- специальные услуги по восстановлению профессиональной трудоспособности (включая профессиональную ориентацию, профессионально-техническую подготовку, трудоустройство).

В соответствии с концепцией многопрофильного подхода целью реабилитации является интеграция инвалидов в общество. Выделяются следующие основные направления, по которым должны реализовываться многоаспектные реабилитационные мероприятия:

- 1) предупреждение прогрессирования патологического процесса и восстановление здоровья инвалидов;
- 2) восстановление личности;
- 3) раннее возвращение инвалидов к трудовой деятельности;
- 4) обеспечение возможности для постоянной интеграции инвалидов в общество.

Система реабилитации инвалидов включает централизованные и децентрализованные организационные формы реабилитации. Централизованные формы предполагают осуществление реабилитационных мероприятий в центрах медико-социальной и профессиональной реабилитации инвалидов. Реабилитация в децентрализованных формах во всех странах осуществляется на территории проживания инвалидов с использованием возможностей местных органов здравоохранения, социального обеспечения, труда, занятости, учебных заведений, промышленности и т. д. Централизованные и децентрализованные формы являются взаимодополняющими и взаимосвязанными этапами реабилитации инвалидов.

Реабилитация означает процесс, имеющий целью предоставить инвалидам возможность достичь оптимального физического, интеллектуального, психического и (или) социального уровня деятельности и поддерживать его, тем самым предоставляя им средства, призванные изменить их жизнь и расширить рамки их независимости. Реабилитация может включать меры по обеспечению и (или) по восстановлению функции ограничения. Процесс реабилитации не предполагает лишь оказание медицинской помощи. Он включает в себя широкий круг мер и деятельности, начиная от начальной и более общей реабилитации и кончая целенаправленной деятельностью, например, восстановление

профессиональной трудоспособности. Необходимо изменить общество с тем, чтобы создать условия для инвалидов, а не изменять индивидуума, имеющего инвалидность, с тем чтобы приспособить его к жизни общества.

Реабилитация инвалидов — долгосрочный и дорогостоящий процесс, экономический эффект которого не сиюминутный. В определенной степени члены общества, не являющиеся инвалидами, должны отдавать часть благ общества без компенсации со стороны инвалидов. Очевидна необходимость социального партнерства в решении проблем инвалидов и инвалидности, включая реабилитацию инвалидов. Условно реабилитацию инвалидов принято подразделять на медицинскую, социальную, профессиональную. Вышеприведенное разделение реабилитации не только условно, но и принципиально неверно. Если выделять медицинскую реабилитацию и социальную, то тогда, естественно, следует определять медицинский и социальный статусы человека. Правильнее подразделять реабилитацию инвалидов на медицинские меры реабилитации, социальные меры реабилитации, профессиональную реабилитацию.

Медицинские меры реабилитации многочисленны, имеют количественные и качественные характеристики, критерии оценки и экспертизы. К этим методам относятся: методы восстановительного лечения, включающие в себя преемственное продолжение патогенетической медикаментозной терапии, проводимые на предшествующих этапах, физические методы активизации больного, которые принято формировать в программах и осуществлять в строгой последовательности, санаторно-курортное лечение. Использование медицинских мер реабилитации при адекватном выборе методов позволяет добиваться успеха у подавляющего большинства инвалидов.

Восстановительное лечение должно носить комплексный характер и включать, наряду с медицинскими, физическими, психологическими методами, меры социальной и профессиональной реабилитации:

- 1) социально-бытовую адаптацию инвалидов;
- 2) посещение культурных мероприятий и общение с другими людьми
- 3) адаптацию инвалидов к труду с использованием трудотерапии, вовлечением в трудовую деятельность в условиях моделирования производственных процессов;
- 4) профессиональную ориентацию и психокоррекцию установок на труд.

Таким образом, к медицинским мерам реабилитации следует отнести: восстановительное лечение, санаторно-курортное лечение, диспансерное наблюдение, медико-социальный экспертный контроль.^{13*}

Важная цель психологической помощи инвалидам — обучение больного самостоятельно решать встающие перед ним проблемы в отношении профессиональной деятельности и семейной жизни, ориентация на возвращение к труду и в целом к активной жизнедеятельности.

Социально-психологическая реабилитация предусматривает адаптацию инвалидов к социальному окружению, восстановление личности путем формирования адекватного отношения общества к инвалиду и инвалида к обществу, включая социально-психологическую коррекцию отношений в семьях, трудовых коллективах, иных микро- и макроколлективах, в обществе в целом.

Социальные меры реабилитации должны обеспечить устранение барьеров, препятствующих полноценной жизни людей, чье здоровье не позволяет в полной мере без соответствующей адаптации их жизненной

среды пользоваться общественными благами и самим участвовать в приумножении этих благ.

Профессиональная реабилитация является многопрофильной и заключается в следующем:

- 1) профессиональной ориентации;
- 2) профессиональной подготовке и переподготовке;
- 3) системе организации труда инвалидов (бронирование рабочих мест, рациональное трудоустройство, создание специальных условий труда и т.п.).

Социальная защита инвалидов — система гарантированных мер, направленных на создание условий, обеспечивающих им равные с другими гражданами возможности участия в общественной жизни и развитии общества.

Меры социальной защиты инвалидов включают медико-социальную экспертизу, реабилитацию, организацию обеспечения их жизнедеятельности и осуществляются в зависимости от характера и степени нуждаемости инвалидов в тех или иных видах социальной защиты.

Интеграция инвалидов в общество — достижение оптимального уровня их жизнедеятельности и потенциальных способностей личности в результате воздействия мер социальной защиты.

Реабилитацию инвалида следует рассматривать с двух позиций. С одной стороны, реабилитация инвалида — это процесс восстановления здоровья человека и его социальных связей с окружающим миром вследствие активизации естественных биологических и физиологических компенсаторно-адаптационных механизмов и собственных усилий личности. С другой стороны, реабилитация инвалида — это система социально-экономических, медицинских, профессиональных, педагогических и др. реабилитационных мероприятий, направленных на предупреждение

прогрессирования патологического процесса, восстановление здоровья и личности, устранение или максимально возможную компенсацию ограничений жизнедеятельности человека. Оптимальное сочетание естественных биосоциальных сил организма и целенаправленного их стимулирования способствует эффективности мер реабилитации.

Медицинские меры реабилитации инвалидов — это комплекс медицинских мер воздействия на человека, направленных на восстановление нарушенных или утраченных функций организма, приведших к инвалидности. Целью этих мер является восстановление, поддержание и охрана здоровья инвалида.

Медицинские меры реабилитации включают:

- восстановительное лечение, осуществляемое в учреждениях здравоохранения либо учреждениях другой ведомственной принадлежности, оказывающих медицинские услуги населению, либо в специализированных центрах реабилитации инвалидов. В лечебный восстановительный комплекс должны входить социально-бытовая адаптация, социально-трудовая адаптация, подбор вспомогательных средств и их медико-техническая адаптация к инвалидам;
- санаторно-курортное лечение, осуществляемое в соответствующих учреждениях, оно может быть этапом восстановительного лечения или иметь общеукрепляющее значение;
- диспансерное наблюдение, проводимое для динамического медицинского контроля за состоянием здоровья инвалида и своевременной его коррекцией;
- медико-социальный экспертный контроль с целью динамической экспертной оценки состояния инвалида и своевременной его коррекции должен осуществляться службой медико-социальной экспертизы.

Социальные меры реабилитации инвалида — комплекс мер, направленных на создание условий, позволяющих инвалиду преодолеть ограничение жизнедеятельности путем замещения утраченных функций, а также обеспечивающих поддержание на определенном уровне его здоровья, трудоспособности, бытовой и трудовой адаптации и приспособления внешней среды к возможностям инвалида. Целью социальных мер являются достижение инвалидом независимого образа жизни, восстановление личности.

Социальные меры реабилитации инвалида включают: обеспечение средствами передвижения, протезно-ортопедической помощью, сурдотехникой, другими техническими средствами для труда, быта, обучения, досуга, физкультуры, спорта, духовно-нравственного развития; медико-социальный уход, проживание или пребывание в специализированных учреждениях социальной защиты и неограниченно широкий круг других видов и форм социальной помощи и услуг, направленных на содействие интеграции инвалида в общество.

Профессиональная реабилитация инвалида — это многопрофильный комплекс мер, направленных на восстановление трудоспособности инвалида в доступных ему по состоянию здоровья условиях труда: 1) на его прежнем рабочем месте; 2) на новом рабочем месте по прежней специальности; 3) профессиональная подготовка с учетом прежних профессиональных навыков; 4) профессиональное обучение новой специальности; 5) адаптация инвалида к такой трудовой деятельности, которая не имела бы существенного значения для его материального самообеспечения, а рассматривалась бы как гуманитарная помощь.

Целью профессиональной реабилитации является достижение инвалидом материальной независимости и самообеспечения.

Многоаспектность профессиональной реабилитации, так же как медицинских и социальных реабилитационных аспектов, предполагает координацию мер.

Физиологические закономерности восстановительного процесса характеризуются тремя основными фазами или периодами реабилитации.

Первый период — период стабилизации, консолидации (фаза конвалесценции).

Второй — период мобилизации (фаза реконвалесценции).

Третий — период реактивации, или поддерживающий (фаза постконвалесценции).

Значимость того или иного аспекта реабилитационных мероприятий неоднозначна в различные периоды реабилитации. В фазах *конвалесценции* и *реконвалесценции* ведущими являются медицинские меры реабилитации, в фазе *постконвалесценции* на первый план выступают профессиональный и социальный аспекты реабилитации. Для инвалидов характерна третья фаза восстановительного процесса, в силу чего приоритетное направление приобретают профессиональные и социальные реабилитационные мероприятия. Рациональное сочетание различных аспектов реабилитации позволяет добиться высокой эффективности проводимых мероприятий.

Реабилитационные мероприятия

— это направленные воздействия на инвалида при добровольном его согласии, являющемся необходимым предварительным условием их реализации.

Реабилитация инвалидов должна основываться на следующих принципах:

- гарантированность государством и закрепление в законодательстве;

- целевое финансирование, прогнозирование и программное обеспечение мер реабилитации инвалидов;
- обеспечение профессионально-технического функционирования системы реабилитации инвалидов;
- адекватность и дифференцированность реабилитационных мер;
- ориентация мер реабилитации на потенциальные способности человека к самообеспечению через решение проблем, являющихся причиной ограничения его жизнедеятельности;
- системность и стабильность мер реабилитации;
- гуманистическая направленность реабилитации с обеспечением уважения к личности, поддержание в ней сознания ценности и значимости своей жизни.

Реабилитационные меры должны реализовываться через индивидуальные программы реабилитации инвалидов.

Индивидуальная программа реабилитации инвалида — это комплекс оптимальных для него реабилитационных мер, включающий конкретные виды, формы, объемы и сроки проведения мероприятий, направленных на восстановление и компенсацию нарушенных или утраченных функций организма, способностей к трудовой деятельности, интеграцию инвалида в общество. Указанная программа должна строиться с учетом всех аспектов реабилитации и при их рациональном сочетании, а также быть многопрофильной. Формирование программы должно быть основано на следующих принципах: индивидуализация, непрерывность, последовательность, преемственность, комплексность и целостность подходов. Разработка программы реабилитации начинается с оценки потребностей инвалида в видах и объеме реабилитационных мер, определения их приоритетности, а также установления этапности в проведении. Указанные задачи решаются в ходе направленной на

реабилитацию медико-социальной экспертизы. Индивидуальная программа реабилитации инвалида должна разрабатываться с согласия инвалида уполномоченными на то реабилитационными учреждениями на основании заключения медико-социальной экспертизы и являться официальным документом для получения услуг, предусмотренных в ней. Базовая программа реабилитации должна представлять собой гарантированный перечень видов, объемов и условий реализации реабилитационных мер, оказываемых инвалиду бесплатно, утверждаемый правительством РФ. Объем реабилитационных мер, предусматриваемых индивидуальной программой, не может быть ниже установленной базовой программы. Инвалид вправе самостоятельно решить вопрос обеспечения себя конкретным видом помощи за счет собственных средств с зачетом стоимости аналогичного вида средств реабилитации, предоставляемых государством. В случае необходимости ему следует оказывать необходимое содействие.

Потенциальные профессиональные способности инвалида —

это такие способности к выполнению профессиональной деятельности, которые могут быть реализованы в конкретных условиях. Потенциальные профессиональные способности инвалида обусловлены, с одной стороны, его психофизиологическим и социально-экономическим статусом, с другой — возможностью общества предоставить инвалиду условия для получения общего и профессионального образования и рабочие места. В оптимальном варианте рабочее место должно соответствовать желанию человека, его профессиональной подготовке, состоянию здоровья и социальным установкам, что реально при определенных социально-экономических и нравственных основах общества и государства. В действительности имеет место противоречие мотиваций на трудовую деятельность и общество.

Профессиональная ориентация инвалида — это научно обоснованный выбор трудового пути инвалида, общественно необходимой

профессии, наиболее соответствующей его индивидуальным возможностям, интересам, мотивам личности. Если для здорового человека профориентация заключается в достижении максимальной эффективности его труда, успешности профессиональной деятельности, то в отношении инвалидов она, кроме того, предусматривает адаптацию их к трудовой деятельности при минимальной напряженности функциональных систем организма. Профориентация инвалидов требует комплексного клинико-психофизиологического подхода и предполагает участие специалистов разного профиля. В компетенцию специалистов медиков входит установление абсолютных противопоказаний к определенному кругу профессий, обусловленных характером и объемом патологического процесса.

Задача психологов на начальном этапе профориентации состоит в психодиагностике оценки способности инвалида (актуальных и потенциальных), определении характера и степени выраженности трудовой направленности, его склонностей и интересов. Все это позволит перейти к следующему этапу — собственно профориентации, в ходе которой должна определяться и реализовываться индивидуальная программа профессиональной ориентации инвалида.

Профподготовка и профобразование инвалидов являются важнейшими аспектами их профессиональной реабилитации. Профессиональная подготовка, профобразование на различных уровнях и дополнительное образование инвалидов, как и других граждан, должно осуществляться в порядке и на условиях, определяемых законодательством РФ. Для инвалидов, нуждающихся в соответствии с индивидуальной программой реабилитации в специальных условиях профподготовки и профобразования, должны создаваться специальные федеральные, региональные, муниципальные образовательные учреждения различных типов и видов. Специальные образовательные учреждения для инвалидов иных организационно-правовых

форм должны осуществлять свою деятельность во взаимодействии с государственными службами занятости, образования, социальной защиты на договорных условиях с предварительным их лицензированием.

Профподготовку и профобразование инвалидов в специальных образовательных учреждениях следует осуществлять в соответствии с государственными образовательными стандартами на основе образовательных программ, адаптированных для обучения инвалидов. Недопустимо для инвалидов с сохранным интеллектом введение специальных стандартов, что имеет место в настоящее время. Представляется, что только при таком подходе инвалиды на равных началах, как профессионалы, будут конкурентоспособны на рынке труда. Следует отметить, что характер патологии, которой страдает инвалид, во многом определяет его потенциальные возможности для профподготовки и профобразования. Профподготовка и профобразование инвалида в специально созданных условиях является важным фактором предупреждения развития патологического процесса, способствующим компенсации и восстановлению его трудоспособности, а также улучшению морального состояния инвалида. В конечном итоге, все это положительно сказывается на его активной жизнедеятельности. Чтобы повысить эффективность профобразования, необходимо знать, как инвалид приспосабливается к его условиям. Важную роль играет такой критерий оценки рационального профобразования, как адаптация.

Адаптация — это активный процесс, в ходе которого личность вырабатывает как приспособительные формы поведения в сфере образования и общения, так и формы активного участия в общественной жизни. Процесс адаптации личности происходит всегда, когда человек вступает в длительное, устойчивое взаимодействие с новой социальной средой. Адаптация к профобразованию включает *профессиональную социально-психологическую*

адаптацию. В профессиональной адаптации на первый план выступает удовлетворенность той профессией, которой они обучаются. Это обусловлено тем, что желание получить профессию и работать именно в этой профессии у инвалидов, особенно в начале пребывания на инвалидности, неустойчиво, оно может исчезнуть при неблагоприятном воздействии извне. В профессиональной адаптации инвалидов субъективный фактор приобретает особо важную роль.

Другой компонент адаптации — социально-психологическая адаптация, т. е. приспособление к системе управления, методам организации и руководства профобразованием, включенность в социально-психологические связи внутри коллектива, активность в решении общественных вопросов.

В процессе адаптации к профобразованию большую роль играют такие личностные свойства, как эмоциональная устойчивость, высокий уровень самоконтроля, спокойствие, доверчивость и рациональная комфортность. Решающим условием социально-психологической адаптации является чувство принадлежности к коллективу, выражающееся в удовлетворенности своим положением в нем и своей учебой, взаимоотношением между учащимися, преподавателями, коллективом в целом.

Уровень адаптации — показатель нестабильный, так как адаптация — это явление динамичное, на которое оказывают воздействие как средовые, так и внутренние факторы, обусловленные состоянием и свойствами человека.

Федеральный закон «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» определяет государственную политику в области социальной защиты инвалидов. В первой его главе, излагающей общие положения, раскрывается содержание понятий «инвалид», «социальная защита инвалидов», состав законодательств о социальной защите инвалидов, определяется компетенция федеральных органов государственной власти, органов государственной власти, субъектов Российской Федерации в области

социальной защиты инвалидов, устанавливается ответственность за причинение вреда здоровью, приведшего к инвалидности.

Согласно Закону инвалид — это лицо, которое имеет нарушение здоровья со стойким нарушением функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящими к ограничению жизнедеятельности и вызывающими необходимость в социальной защите. Ограничение жизнедеятельности определяется законом как полная или частичная утрата лицом способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться, общаться, контролировать свое поведение, обучаться, заниматься трудовой деятельностью.

Социальная защита инвалидов — это система гарантированных государством экономических, социальных и правовых мер, обеспечивающих им условия для преодоления, замещения ограничений жизнедеятельности и направленных на создание им равных с другими гражданами возможностей участия в жизни общества.

Частные доноры - это фонды, частные некоммерческие организации, получающие средства от частных граждан (пожертвования), либо корпорации (коммерческие фирмы), а также частные лица. Написание заявок частным донорам обычно требует меньше усилий, так как требования к оформлению заявки значительно менее жесткие, а отчетность сильно упрощена по сравнению с государственными донорами. Однако некоторые частные фонды могут быть тоже очень требовательны.

Независимые фонды - как правило, организуются частным лицом, семьей или несколькими людьми, например **ГАООРДИ** лицами (создан матерями детей инвалидов), а затем существуют на дивиденды с вложенного капитала. Такие фонды обычно имеют четко определенный список приоритетных направлений и набор стандартных критериев отбора заявок.

Фонды формируют советы, рассматривающие заявки и выносящие решения о финансировании. Именно с этим типом фондов Вам чаще всего придется иметь дело.

Вывод: главная цель реабилитации инвалидов, медицинской, социальной, творческой - это интеграция инвалидов в общество, сближение их с окружающей их средой.

Заключение

Проблемы фондрейзинга в Центрах реабилитации детей инвалидов заключается в том, что этот вид деятельности слабо развит в нашей стране, не все организации, которые могли бы стать донорами соглашаются на поддержку, некоторые ставят на очередь т. к не могут отказать по законодательству, у других уже есть на попечении другие социальные организации, и т. д., поэтому проблемы с финансированием центров в настоящее время остаётся не решённой. Из десяти организаций на реальную помощь соглашается одна или две. Проблемы не найти спонсоров а поддерживать с ним отношения.

Список литературы

1. Тульчинский Г.Л. Шекова Е.Л. «Менеджмент в сфере культуры» СПб. Лань 2001.384ст. <http://www.countries.ru/library.htm>
2. <http://icall.urbannet.ru/termin/fundraising.htm#top>
3. http://www.fundraising.stalingrad.ws/fund/fund_1.htm
4. www.fundraising.stalingrad.
5. <http://sodeistvie1.narod.ru/43.htm>
6. О.И. Карякина, Т.Н. Карякина «Основы реабилитации инвалидов» Учебное пособие, Волгоград 1999 г, 78 стр

7. Храпылина Л.П. Основы реабилитации инвалидов: Учебно-методическое пособие. М., 1996. С. 146.
8. Лукьяненко А.М. Проблемы экспертизы, реабилитации и трудоустройства инвалидов. М.: Медицина, С. 272.
9. <http://www.consultant.ru/>
10. <http://www.gaoordi.ru/>
11. Лукьяненко А.М. Проблемы экспертизы, реабилитации и трудоустройства инвалидов. М.: Медицина, 1982. С. 272.
12. Юмашев Г.С., Ренкер К. Основы реабилитации. М.: Медицина, 1973. С. 112.
13. Социальная работа с инвалидами: Учебное пособие Е. Ярская-Смирнова, Э. Наберушкина 1-е издание, 2004 год, 320 стр
14. «Как просить деньги?» Авторы: М.С. Блинников, Д.А. Даушев, Е.А. Симонов Год публикации: 2003