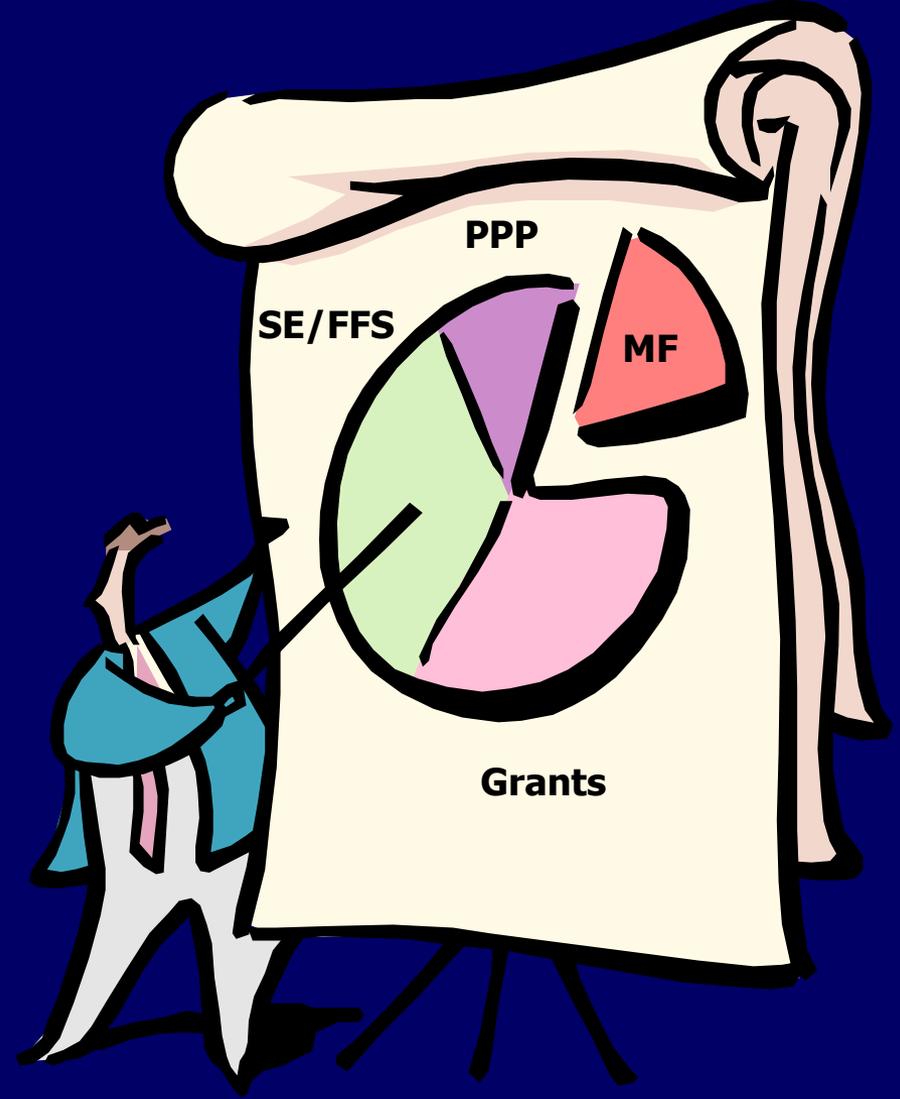


CSSI Financial Sustainability Program

Counterpart
International/USAID



Humanitarian Assistance



Civil Society



Environment & Conservation



Enterprise Development



Health & Child Survival



Food Security

Цели Программы Финансовой Устойчивости

Программа Финансовой Устойчивости содействует развитию наших целевых групп (АЦПГО, секторальные НПО, ЦПГО, др.) через:

- Готовность к финансовому будущему с помощью стратегического долгосрочного финансового планирования
- Доступ к инструментам, методологии и технической поддержке для создания устойчивых финансовых ресурсов
- Разнообразии финансовых источников (переход от фондов USAID к другим источникам, новым донорам и заработанной прибыли)
- Развитии устойчивой финансовой базы и эффективного управления грантовыми средствами

Что означает «Устойчивость НПО»?

Устойчивость организации – возможность осуществлять свою основную деятельность относительно продолжительное время.

Внешний аспект устойчивости – возможности и угрозы среды: социальные, политические, культурные, экономические, демографические, др.

Внутренний аспект – внутренние факторы, воздействующие на возможность продолжения деятельности НПО: стратегия, структура, управление, мотивация персонала, культура, цели, др.

Компоненты устойчивости НПО

1. Эффективность (определение и удовлетворение потребностей клиентов)
2. Продуктивность (уменьшение потребления исходных ресурсов при увеличении выхода продукции)
3. Жизнеспособность организации
4. Легальность
5. Потенциал (уровень предоставления услуг, др.)
6. Финансовые предпосылки (наличие финансовых ресурсов для оказания услуг клиентам)
7. Гибкость (своевременная адаптация к изменяющимся условиям)

Условия для финансовой устойчивости НПО

- ◆ Разнообразные источники доходов
- ◆ Фиксированные расходы, не превышающие половину денежных резервов
- ◆ Доход, превышающий сумму операционных и программных расходов
- ◆ Достаточный менеджмент
- ◆ Адекватная правовая среда
- ◆ Стратегическое мышление и стратегическая деятельность
- ◆ Связь с общественностью
- ◆ Профессиональное ведение бухгалтерии и грамотный аудит
- ◆ Большое участие сообщества в деятельности НПО
- ◆ Культура и нравы общества, поддерживающие НПО

Стратегии Финансовой Устойчивости

Фандрейзинг

Индивидуальные пожертвования

Местные Гранты

Международные Гранты



Членские Услуги

Членские Взносы

Корпоративная Филантропия

Партнерство с бизнесом

Государственное контрактирование

Партнерство с государством

Коммерческая/Доходо- приносящая Деятельность

Социальные
Предприятия/Платные Услуги

Стратегическое Долгосрочное Финансовое Планирование

Обзор: Развитие способностей лидеров НПО для достижения финансовой устойчивости на основе понимания важности Стратегического Долгосрочного Финансового Планирования (СДФП)

Цель: Обучить лидеров НПО работе с технологией СДФП (на примере программного обеспечения) и показать преимущества планирования долгосрочной устойчивости для организаций.

Основные темы:

Определение Финансовой Устойчивости
Важность СДФП
Самодиагностика
СДФП
Система «отслеживания» доноров
(приглашения на участие в грантовых программах)



Социальное Предприятие (СП) / Платные Услуги

Обзор: Развитие СП/платных услуг как один из методов диверсификации финансовых источников, который позволяет НПО использовать рыночные подходы для создания коммерческой прибыли.

Цель: Усилить способности НПО для создания и развития социальных предприятий используя элементы бизнес планирования и маркетинговые стратегии с целью поддержки деятельности НПО.

Основные темы:

Обзор СП и организационная готовность
Генерирование идей и управление активами
Техническая Осуществимость Проекта
Бизнес Планирование

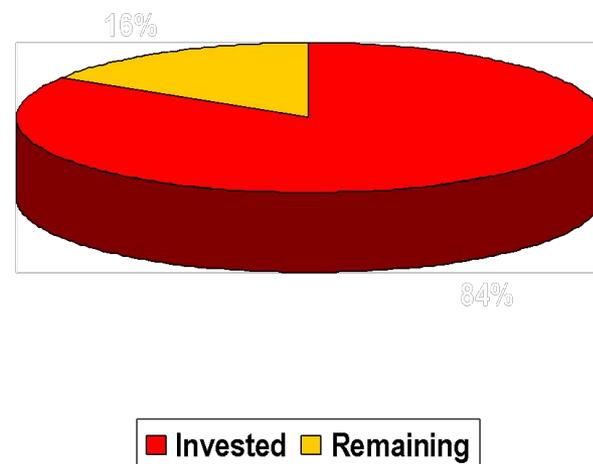


Почему Социальное Предприятие?

- Уменьшение поддержки со стороны общественности
- Уменьшение грантовых фондов
- Возросшая конкуренция за доступные фонды
- Больше социальных проблем/нуждающихся людей
- Возможность существования в течение длительного времени
- Создание экономической и социальной ценности

Программа Беспроцентных Займов на развитие Социальных Предприятий

- Сумма кредитного портфеля: 30.000 дол.
- Количество выданных займов: 8
- Общая сумма выданных займов: \$23,464
- % инвестиций от суммы кредитного портфеля: 78%
- Количество предоставленных бизнес планов на получение очередных займов: 2 на сумму \$6000



Примеры СП в рамках Программы Поддержки Инициатив Гражданского Общества:

1. Развитие животноводства - 2 (ЦПГО Ноокат и Кербен)
2. Интернет Центр (2 – ЦПГО Жалалабад и Каракол)
3. Развитие Микрокредитных Агентств – 2 (ОО «Сайрон» и ОФ «Экономик Тэйк Офф»)
4. Тепличное хозяйство – 1 - ОО «АДРА Кыргызстан»
5. Выращивание сахарной свеклы/производство и реализация сахара – 1 (ЦПГО г.Кант)

Корпоративная Филантропия / Развитие партнерства с бизнесом

Обзор: Наращивание потенциала НПО для диверсификации финансовых ресурсов через партнерство с бизнес структурами.

Goal: Усилить потенциал НПО в области развития партнерских отношений с бизнесом (процесс определения и приоритезации корпораций/частных компаний, ведение переговоров, др.).

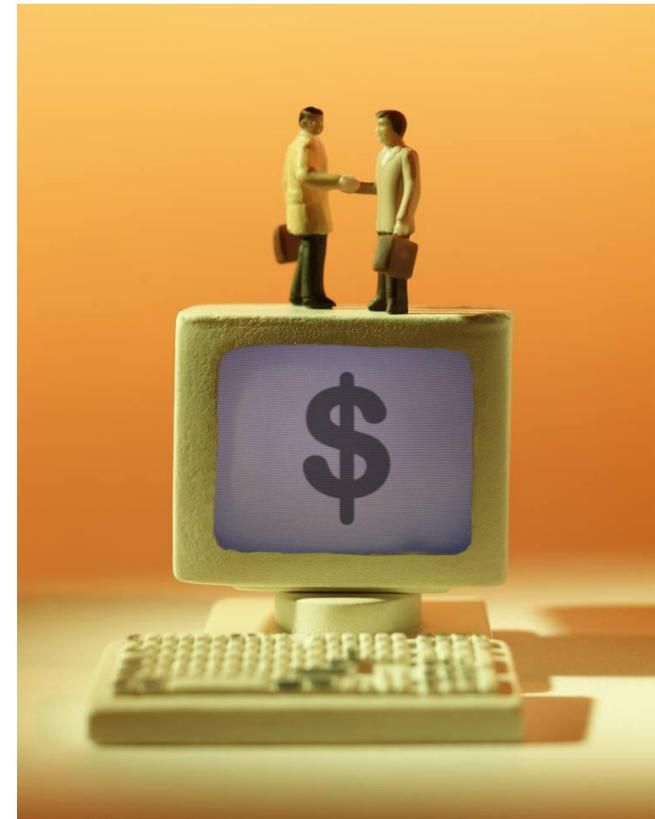
Основные темы:

Развитие партнерских отношений с бизнесом

Приоритезация корпораций

Продвижение/освещение о примерах совместных проектов с бизнесом

Продвижение «корпоративной социальной ответственности»



Примеры успешного партнерства НПО с корпорациями:

- Микрокредитное Агенство "Кумтор", созданное на базе ОО "Лидер" (ЦПГО Иссыккульской области), получило финансовую поддержку в размере 800 000 сомов от Кумтор Оперейтинг Компани на развитие грантовой и кредитной программ поддержки НКО Иссыккульской области.
- Целью создания кредитной программы ОФ является осуществление доступных услуг по микрофинансированию юридических и физичеких лиц для преодоления бедности, повышения уровня занятости, содействия развитию предпринимательства в Иссыккульской области.
- На данный момент ОФ "Кумтор" поддержан ряд проектов по развитию местных инициатив, в том числе таких как "Материнская школа", "Летний лагерь для уличных детей", "Поездка на фестиваль "Хрустальная нотка"", "Пожилые -пожилым", "Возвращение уникальных документов кыргызов 18-19 вв. из государственных архивов г. Омска" и другие.

Партнерство с государством (государственный социальный заказ)

- Существующее законодательство относительно контрактирования со стороны государства и местного самоуправления не учитывает специфики НПО и в основном рассчитано на коммерческие структуры (наличие 10% от стоимости проекта, банковская гарантия, др.)
- У НПО отсутствует опыт участия в тендерах (сложный пакет документов для участия в тендере, др.)
- Недостаточно конструктивный подход со стороны НПО по взаимодействию с государством

Написание проектных предложений / Стратегический фандрейзинг

Обзор: Тренинг по стратегическому фандрейзингу представляет собой следующий этап (традиционному написанию грантовых заявок и тренингу по фандрейзингу).

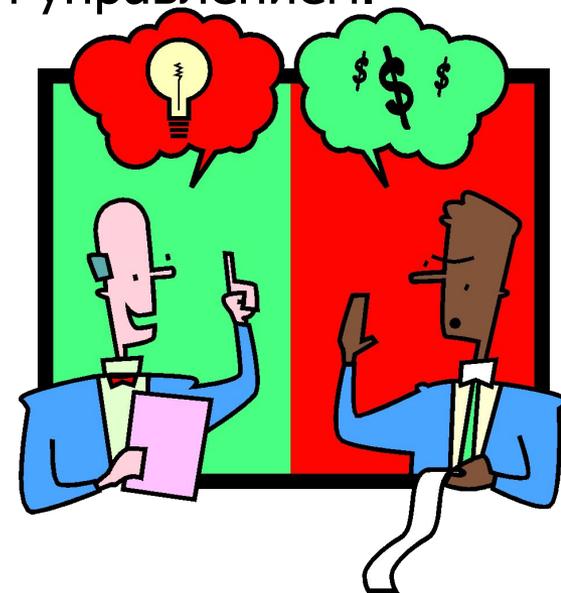
Цель: Обучить лидеров НПО как разработать планы для стратегического фандрейзинга (получения грантов) и их эффективным управлением.

Основные темы:

Стратегический фандрейзинг / мониторинг

Наилучшие примеры в написании проектных заявок

Управление проектными заявками



Развитие членства

Обзор: Работа с лидерами Ассоциаций для создания, расширения или усиления членских услуг.

Цель: Помочь лидерам Ассоциаций в процессе создания, расширения и /или усиления членских услуг.

Основные темы:

Определение услуг для членов НПО и их ценность
(Ценность для организации/Ценность для членов/Ценность для доноров)

Определение членских взносов:

(Ценность услуг/Желание/
Способность заплатить)

Продвижение услуг членам

Управление членами

