

# Эффект присутствия №11-12, декабрь 1999

Эффект присутствия  
Информационно-аналитический журнал  
Номер 9-10, 1999 год  
В номере:

**ТЕМА НОМЕРА – СЕТИ**  
[СЕТЬ, КАК ОНА ЕСТЬ. СЕТЬ?](#)

[КАК, ОНА ЕСТЬ?](#) Анатолий Заболотный

[СЕТЬ РЕСУРСНЫХ ЦЕНТРОВ «ПО-ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМУ»](#) Наталья Проскурина, Марина Казакова

[ЕДИНИЦА – ВЗДОР, ЕДИНИЦА – НОЛЬ...](#) Светлана Чернышова

## **СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

[КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ – ИНСТРУМЕНТ МЕЖСЕКТОРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ](#)

Кира Гребенник

[ТЕХНОЛОГИЯ ДОБРА](#) Ирина Масленникова, Николай Слабжанин

[ARNOVA: БЕЗ НАС КАРТИНА ТРЕТЬЕГО СЕКТОРА НЕ ПОЛНА](#) Лариса Аврорина

[ОСОБЕННОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ](#) Ирина Масленникова

## **ПРОГРАММЫ**

[ТАСИС В СИБИРИ:](#) новые подходы в решении экологических проблем

## [ИЗДАНО МОФ СЦПОИ](#)

- ДРАМА ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ТРЕХ КНИГАХ
- БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ – ДВИЖЕНИЕ ДУШИ ИЛИ...
- НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА, Справочник в 2-х томах. Том I. Новосибирская область

---

## **ОКАЗЫВАЕТСЯ, ТРЕТИЙ СЕКТОР — – ЭТО ЦЕЛАЯ НАУКА**

В начале ноября грант-менеджер Сибирского Центра Лариса Аврорина *в составе российской группы: Елена Кордзая (Центр развития НКО) и Светлана Чернышова (ЮЮРЦ), приняла участие в 28-й ежегодной конференции Американской Ассоциации исследований в области некоммерческих организаций и добровольчества (ARNOVA). Вернувшись из Вашингтона, Лариса поделилась своими впечатлениями:*

— Я впервые увидела целое научное направление — исследования некоммерческого сектора. Его развитие в США наглядно свидетельствует о серьезности отношения к третьему сектору. Там роль НКО и их влияние на социально-экономические процессы в обществе общепризнанны. Мне показалась интересной мнение представителя Лондонской школы экономики, что третий сектор — это экспертиза социального устройства общества.

Дискуссии и личные контакты на конференции показали явный дефицит объективной информации о развитии третьего сектора в России. Присутствие на конференции представителей двух сетей из России — сибирской и южно-российской — с такими серьезными программами и обширной географией, было неожиданностью для подавляющего большинства участников. Почти все наши информационные материалы были востребованы. К сожалению, очевидно отставание России в анализе происходящих в некоммерческом секторе процессов.

Участие в конференции позволило нам если и не представить полноценно наши результаты — докладов от России в этот раз представлено не было — то, по крайней мере, заявить о серьезных процессах и проблемах формирования третьего сектора в России, увидеть отличия в оценках и анализе деятельности НКО в странах с устойчивой демократией и посткоммунистических странах. Установлены полезные контакты, достигнуты договоренности об обмене информацией и возможных партнерских отношениях.



Полученные на конференции знания будут полезны также и в нашей практической работе. Например, очень интересными были секции по вопросам менеджмента НКО, обучения и тренингов. Оказалось, что на Западе четко различают такие понятия, как обучение и тренинг. Используемые механизмы в том или другом формате — это тоже целое научное направление.

Конечно, не все проблемы, затронутые на конференции, актуальны для нас. Также и использование инструментов анализа, разработанных для стран Восточной Европы, не всегда приводит к корректным выводам относительно России. Но знание существующих в мире подходов к развитию некоммерческого сектора, с учетом привязки к нашей специфике, необходимо.

Если подвести итоги, то надо сказать, что участие России в конференции ARNOVA было важно, полезно и впредь необходимо. Практический опыт, масштабность проекта, реализуемого в Сибири, имеет значение не только для нас. Без нашего, российского участия, мировая картина развития некоммерческого сектора будет неполной.

## КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ БЮДЖЕТ – ИНСТРУМЕНТ МЕЖСЕКТОРНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В 1998-1999 гг. в Сибирском Центре был разработан успешный инструмент для обеспечения финансовой стабильности некоммерческого сектора не за счет доноров, а с опорой на местные ресурсы. Об этом рассказывает менеджер программ Сибирского Центра **Кира Гребенник**

— Договоримся сразу о терминах. В нашем случае “консолидированный бюджет” – это “объединенный” бюджет, назначение которого — финансирование конкурса социально значимых проектов некоммерческих организаций. В его формировании могут участвовать представители всех секторов реальной экономики, а также привлекаться средства отечественных и зарубежных фондов. Внося средства, работая в экспертном совете над оценкой проектов, а затем в мониторинге их выполнения, представители власти, некоммерческого и коммерческого секторов вырабатывают общий язык, общие подходы.

Консолидированный бюджет можно рассматривать как некоторое приближение к формированию Общественных фондов, которые могут создаваться на областном или муниципальном уровне (о Фондах говорилось в прошлом номере “Эффекта присутствия”). Действительно, как и Фонд, финансовые средства консолидированного бюджета формируются из разных, но преимущественно местных источников; гранты распределяются на конкурсной основе; экспертный совет состоит из местных представителей. Такая форма объединения ресурсов стимулирует гражданскую ответственность со стороны власти, бизнеса, НКО за развитие местного сообщества. Наконец, она легко тиражируема, причем мандат фонда (и конкурса) может разрабатываться на местах, то есть непосредственно теми, кто вносит в Фонд средства.

Компания “Нью-Йорк Пицца” поддержала молодежный экологический проект.  
Новосибирск, 1998

Сама идея привлечь финансовые средства из разных источников и провести на них конкурс проектов НКО возникла у оргкомитета Ярмарки-98 некоммерческих организаций Новосибирской области. В оргкомитет входили представители Сибирского Центра, НКО, мэрии, областной администрации и бизнеса.

В ходе подготовки к Ярмарке отработывалась технология создания консолидированного бюджета. Был разработан полный комплект документов, необходимых для проведения конкурса, который включал:

- формы писем-обращений в органы власти и к коммерческой организации;
- приглашение к конкурсу;
- требования к оформлению заявки на конкурс;
- форма регистрации проектов, подаваемых на конкурс;
- положение об экспертном совете;
- анкета оценки проекта для читателей проектов;

- форма решения экспертного совета;
- соглашение о гранте;
- формы отчетности (программная и финансовая).

Финансовые средства при этом сосредотачивались на счету одной из некоммерческих организаций.

В течение месяца была собрана тридцать одна заявка от НКО области, восемь проектов были поддержаны. Но не это показалось нам главным результатом проделанной работы. Совершенно изменился уровень общения Сибирского Центра с администрациями города и области, бизнесменами, участвовавшими в распределении грантов. Мы поняли, что в наших руках перспективная технология, позволяющая одновременно развивать некоммерческий сектор и устанавливать партнерские отношения с другими секторами. Причем технология, готовая к тиражированию в регионах.

Тогда Новосибирский офис разработал сетевой проект “Ярмарки НКО в 11 регионах Сибири, как шаг к решению проблем и взаимопониманию различных структур общества”, который был подан в Институт “Открытое Общество” и получил грант в размере 404,6 тыс. рублей. Был разработан мандат конкурса, согласно которому в каждом регионе формируется консолидированный бюджет из взносов исполнительной власти городов и областей (краев, Республик), предпринимательских структур и средств Института “Открытое Общество”. Было поставлено условие участия регионов в конкурсе: привлеченные местные средства в каждом из них должны составить не менее 10 тыс руб.

Кемерово, 1999г.: конкурс грантов не обделен вниманием прессы.

Пожелали участвовать в конкурсе и выполнили его условие (а некоторые и перевыполнили, о чем я скажу позже) девять регионов нашей сети, а именно, Кемеровская, Новосибирская, Омская, Томская, Тюменская области, Алтайский и Красноярский края, Республики Алтай и Бурятия.

Дальнейшую нашу политику можно было бы охарактеризовать как единство процедур при разнообразии подходов. Общее администрирование конкурса осуществлял Новосибирский офис, а администрирование в регионах обеспечивали представительства сети Сибирского Центра. В каждом регионе, исходя из местных условий, оргкомитеты Ярмарок определили критерии конкурса и максимальный размер гранта, который составил от 2000 до 10000 рублей. В каждом регионе проекты оценивались местными экспертными советами, в состав которых входили представители некоммерческих организаций, власти, коммерческих организаций, СМИ, представители Института “Открытое Общество”. Всего в экспертных советах участвовало 67 человек.

В результате конкурса в 9 регионах поддержано 83 проекта некоммерческих организации на общую сумму 584,6 тысяч рублей (180 тысяч рублей от муниципальных и региональных властей и коммерческих организаций, 404,6 тыс. руб. – от Института “Открытое Общество”).

На какие целевые группы населения направлены проекты, победившие в конкурсах? По всем регионам большая часть проектов направлена на работу с детьми, подростками, молодежью, просвещение в области экологии, прав человека, социальной защиты, культуры, образования, развития гражданских инициатив.

К середине декабря в Сибирском Центре будут собраны отчеты о всех проектах, получивших финансовую поддержку. Отчеты по проектам будут в обязательном порядке предоставлены тем структурам в регионах, которые участвовали в финансировании конкурса, результаты его будут опубликованы в региональных СМИ и “Эффекте присутствия”. Но уже сейчас можно коротко сказать о некоторых успешных историях в рамках данного проекта:

- В Новосибирской области финансовые средства на конкурс проектов 1999 года были заложены в областной бюджет. Финансирование конкурса составило 90 тыс. рублей, из которых 50 тыс. рублей были предоставлены ИОО и 40 тыс. – средства, выделенные администрацией области мэрией, а также предпринимательскими структурами.
- В Тюменской области мэрия города выделила на конкурс проектов сумму, равную сумме, предоставленной Институтом “Открытое Общество” — 40 тыс. рублей, в результате чего были поддержаны девять проектов НКО.
- В Республике Бурятия свой вклад в консолидированный бюджет внесли администрации г. Улан-Удэ и Госкомитет по делам молодежи, туризму, физической культуре и спорту РБ. По окончании конкурса на счет нашего представительства, клуб “Фирн”, правительством РБ были дополнительно перечислены 10 тыс. рублей на организационные расходы по проведению Ярмарки некоммерческих организаций.
- В Кемеровской области, кроме областной администрации, 10 тыс. рублей в консолидированный бюджет внесла коммерческая структура — ЗАО “Сибирский хлеб”. Представители компании также участвовали в работе экспертного совета конкурса проектов.
- В Томске администрация области, кроме денежного вноса, бесплатно предоставила помещение для проведения Ярмарки.

Помимо поддержки проектов НКО на местном уровне и укрепления партнерских отношений между секторами, проведение таких конкурсов в регионах преследует еще ряд важных целей, в частности, продвижение принятия законодательных актов, регулирующих взаимодействие НКО и власти (социальный заказ, муниципальный грант, контрактная система, договорные отношения), а также принятие на региональном и местном уровне законодательных актов, регулирующих льготы для предпринимательских структур, осуществляющих социальную политику.

## ИЗДАНО МОФ СЦПОИ

### ДРАМА ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ТРЕХ КНИГАХ

1. НАЙТИ СВОЮ НИШУ: коммерческие организации как клиент НКО. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 88 с.
2. КРИТЕРИИ МИЛОСЕРДИЯ: конкурс грантов коммерческих организаций. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 64 с.
3. ПРИБЫЛЬНАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ: драма для коммерческих предприятий в шести действиях. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 68 с.

Автор всех книг – Лада Юрченко. С ней беседует Ирина Масленникова.

— Лада, три книги — это уже не случайность, а позиция. В чем она состоит?

— Три книги, — это, конечно, не случайность. Одна из главных целей Сибирского Центра — создание эффективных социальных технологий, в том числе в области благотворительности, которой непосредственно занимается моя программа “взаимодействие с коммерческими организациями”. Эти три книги дополняют друг друга, а объединяет их сфера применения описанных в них технологий — это сфера маркетинга и рыночных отношений. Новое в них то, что благотворительность здесь рассматривается как маркетинговый инструмент, который может помочь продвигать товары и услуги коммерческих организаций и одновременно решать социальные проблемы.

Если первая книга посвящена непосредственно взаимодействию НКО и бизнеса, обращена к НКО и учит их выстраивать отношения на основе рыночного партнерства с коммерческими организациями, то две другие имеют своей целевой группой именно бизнес. В этих книгах никоим образом не навязывается сотрудничество с НКО как единственно возможный инструмент решения социальных проблем. Потому что у коммерческих организаций

есть свои сложившиеся предпочтения, стереотипы, и не наше дело их разрушать. Наше дело предлагать им новые партнерства и описывать преимущества, которые с этим связаны. Поэтому в “Прибыльной благотворительности” дана общая схема, как коммерческие организации могут использовать благотворительные деньги для придания некоторых дополнительных характеристик своим товарам и услугам, для дополнительного контакта со своими целевыми группами и проявления своей гражданской позиции.

Важный аспект, который там рассматривается — это разделение личной и корпоративной благотворительности. Корпоративная благотворительность всегда осуществляется в интересах фирмы, тогда как преимущественно проявляющаяся у нас личная благотворительность строится, как правило, на сиюминутном желании кого-нибудь пожалеть, облагодетельствовать и служит удовлетворению единственного лица — а именно, выдавшего деньги.

Во второй книжке предлагается конкурсное распределение благотворительных средств в качестве одного из инструментов реализации благотворительных программ. Конкурс грантов, который может объявить любая коммерческая организация, позволяет заранее заложить какие-то ожидаемые результаты, построить систему отслеживания — мониторинг. Можно подобрать себе профессиональных партнеров, чтобы деньги не были

потрачены абсолютно зря и результатом являлась не просто передача денег, а все-таки в какой-то мере решенная социальная проблема.

Сибирский Центр и я лично считаем, что эти книги могут быть полезны и НКО, и коммерческим структурам, если они доставят себе труд прочитать их.

Предлагаем вашему вниманию главу из книги

### **Лады Юрченко “Прибыльная благотворительность”.**

Благотворительность – движение души или....

течение прошлого года я участвовала в многочисленных встречах, участниками которых были представители органов государственного управления, коммерческих структур и общественных организаций. Тема круглых столов в той или иной мере касалась благотворительной деятельности бизнеса и возможностей ее расширения. Независимо от региона во всех круглых столах в восприятии благотворительности разными сторонами отмечалась характерная черта: государственные структуры в лице чиновников от областных и городских администраций склонны рассматривать благотворительность как некоторую прибавку к бюджету социальных управлений. Причем прибавка эта рассматривается как нечто само собой разумеющееся, что должно получать с коммерческих организаций. В Новосибирске, например, когда речь зашла о возможной консолидации усилий, специалист областной администрации сказала, что проблема эта очень легко решается — достаточно просто обязать коммерческие структуры перечислять разрешенные три процента прибыли на специальный счет областной администрации, а что делать с этими деньгами — власть решит сама. С подобными заявлениями я встречалась и в Омске, и в Томске. Ответом на них могут быть слова одного омского предпринимателя: “С какой стати я должен это делать? Я плачу налоги, которые предполагается тратить как раз на социальные программы. Однако наше государство не может решить ни проблему зарплат бюджетникам, ни проблемы социальной защиты, образования, здравоохранения. И на все это вы еще дополнительно хотите снимать с меня деньги? Почему я должен решать государственные проблемы? Может быть, я и соглашусь на подобное предложение, но для этого должен быть стимул!”.

“О каком стимуле может идти речь, когда мы говорим о благотворительности? – вступает в разговор методист социальных программ обл администрации Новосибирской области. – Благотворительность – это движение души и мне не понятно почему мы пытаемся придать милосердию какие-то экономические составляющие. Занимаясь благотворительностью, люди не должны ждать никакой благодарности и никаких льгот. Ведь это дело совести”.

Подтверждением распространенности этой точки зрения среди государственных чиновников (и подтверждением с восклицательным знаком) звучат слова депутата Государственной думы, обращенные к предпринимателю, помогающему более 50 семейным детским домам России, в ответ на его просьбу подумать о законодательстве, стимулирующем благотворительную деятельность: “Вы, молодой человек, не указывайте государству, что делать! Ваше дело – платить налоги и отчислять деньги на социальные нужды, а что с этим делать – мы разберемся сами...”.

Удивительно, что после подобных встреч у коммерческих организаций остается еще хоть какое-то желание заниматься благотворительностью. Может быть, прав методист из

Новосибирска, – благотворительность действительно не имеет никакого отношения к экономике?

“Если отвечать на вопрос, почему я занимаюсь благотворительностью, я бы ответил честно – для своих детей. Мои дети растут в этом обществе и, к сожалению, они растут в том поколении, где очень высок процент детей-сирот при живых родителях. Это дети, у которых нет прошлого и, возможно, не будет будущего, если никто о нем не позаботится. Это страшно разрушает личность и разрушает целое поколение. Я хочу, чтобы у моих детей было как можно больше сверстников, которые верят в будущее. Наверное, поэтому я и помогаю сиротам. Несмотря ни на какие препоны законодательства.”

“Просто наша экономика так устроена, – грустно делится своими мыслями еще один бизнесмен. – Нет законов, которые бы способствовали развитию бизнеса. Однако мы им занимаемся. Точно так же я найду лазейки в законодательстве, чтобы заниматься благотворительностью. Главное, чтобы я хотел это делать”.

“Я готов, – присоединяется к нему коллега из Омска, – я готов построить детский приют и обеспечивать его всем необходимым: лекарствами, учебниками, учителями, игрушками... Только я не понимаю – какую роль здесь будет играть государство? Оно мне зачем?”.

“Мы можем советовать и подсказывать куда лучше деньги тратить, можем педагогов рекомендовать” – звучит неуверенный голос специалиста управления социальной защиты из Омска. “Мы можем контролировать вашу деятельность, – добавляет Новосибирск.

Ни от одного из государственных чиновников, присутствующих за круглыми столами, мы не услышали намерения соблюдать главную миссию государства – принимать законы и гарантировать их соблюдение в интересах своих граждан. Граждане, похоже, этого и не очень ждут. С тех пор как наше государство перестало выполнять огромное количество функций, связанных с правовой, социальной, экологической защитой населения, а России стремительно развился сектор общественных организаций, взявших эти функции на себя. Парадокс заключается в том, что, обладая определенными профессиональными навыками и желанием решать острые социальные вопросы, эти организации работают не очень эффективно. Почему? Потому что с точки зрения распределения материальных благ общественные организации пополнили многочисленную армию просителей. Они не подлежат гарантированному бюджетному финансированию, поскольку они не государственные, а закон о Социальном заказе почти не действует. Они не в состоянии заработать собственный капитал, поскольку прибыли на обслуживании, например, лежачих стариков не заработаешь. Только 3% из них способны получить грант от зарубежных благотворительных фондов. Единственное, на что они могут рассчитывать, – помощь коммерческих организаций. И здесь снова встает вопрос – с какой стати? Ведь это все-таки деньги и они не безграничны, и на каждый чих не наздравствуешься, и на каждую просьбу не откликнешься. Возможности совмещения интересов коммерческих организаций с деятельностью некоммерческих организаций достаточно подробно рассмотрены в моей брошюре “Бизнес как клиент НКО”, здесь же хочется еще раз задать вопрос: почему конкретная деятельность не рассматривается нами как экономическая, если в ней используются ресурсы, которые могут приносить доход? эта деятельность. Нами – это и государственными чиновниками, и общественностью и даже коммерческими структурами.



Неужели только на основании принципа добровольности благотворительности отказано в рентабельности и прибыльности? Но ведь сам бизнес есть тоже деятельность абсолютно добровольная, никто не занимается им по принуждению, однако все ждут от него доход...

Надо сказать, что мысль о том, как сделать благотворительность более эффективной для общества и более выгодной для коммерческих структур, поднималась предпринимателями и Новосибирска, и Омска, и Тюмени. В отдельных регионах Сибири в качестве компенсации за широкую социальную деятельность предприниматели добиваются определенных льгот от власти. Однако эти примеры носят слишком частный характер, что не позволяет говорить о тенденции и о том, чтобы этот опыт был востребован всеми коммерческими структурами.

16 декабря в Новосибирске состоялся Благотворительный Бал, на котором в пользу программы “Семейное воспитание” было собрано более 80 тысяч рублей. Читайте об этом в следующем номере журнала.

Для того, чтобы все находились в равных условиях, государство обычно пользуется либо законом, либо террором. Первое – чтобы у всех была возможность сделать жизнь лучше, второе – чтобы всем было одинаково плохо. В России рано говорить о комфортном законодательстве в любых сферах, а тем более в сфере налогообложения и благотворительности. За это еще нужно бороться. Однако, по примеру того новосибирского предпринимателя, сотни тысяч коммерческих структур, находя лазейки в законе, занимаются благотворительностью. Малая часть ее находит отражение в бухгалтерских документах и официальной отчетности. Однако сотни тысяч долларов США, инвестируемые российскими предпринимателями в социальную сферу ежегодно, заставляют задуматься над тем, что благотворительность все же больше экономическое явление, чем движение души. И одновременно подумать над тем, что при этом ни одна из социальных проблем страны не находит своего разрешения. Вместе с тем для России в период острого экономического кризиса – это слишком большие деньги, чтобы махнуть на них рукой.

## **СЕТЬ РЕСУРСНЫХ ЦЕНТРОВ “ПО-ДАЛЬНЕВОСТОЧНОМУ”**

Наталья Проскурина, директор ИСАР-ДВ и Марина Казакова, директор программ

*Сети, сети, сети... Всемирная сеть Интернет,  
банковская сеть, сеть молодых юристов,  
сеть СЦПОИ... Похоже, весь мир  
превращается в единую сетевую структуру,  
и нам тоже пора в ней определиться.*

В нашем понимании сеть — это, прежде всего, объединение единомышленников, ресурсов, идей для более успешного достижения поставленных целей. Сеть сама по себе — не цель, а средство. Средство для выполнения миссий тех организаций, которые в сеть объединились. Сеть – структура горизонтальная и открытая для входа и выхода.

Рассказ о дальневосточной сети ресурсных центров НКО можно было бы начать так. Сеть как неформальное объединение родилась в сентябре 1998 года на рабочей встрече ресурсных центров Дальнего Востока и Забайкалья, профинансированной Фондом “Евразия” в рамках программы создания ресурсных центров. Участниками этой встречи стали грантополучатели Фонда, а также организации, которые хотя и не получили гранта

на открытие РЦ, но уже достигли той стадии развития, когда появилась возможность и необходимость поделиться своими ресурсами: информационными, техническими, кадровыми.

Но на самом деле все началось задолго до этой встречи. Со дня своего возникновения в 1994 году, ИСАР-ДВ ориентировался на завязывание и поддержание партнерских отношений с организациями, которые работали в регионах. Мы искали точки опоры в разных уголках Дальнего Востока и заботились об их надежности и устойчивости, помогали искать средства, приобретать организационный опыт, накапливать ресурсы и кадровый потенциал.

Сначала “опорными точками” были только экологические организации. Они и стали грантополучателями первой грантовой программы ИСАР-ДВ “Что посеешь, то и пожнешь” и участниками программы издания учебной литературы для экологического образования. Членами экспертных советов обеих программ были руководители экологических общественных организаций, наиболее активных и известных у себя в регионе. Им приходилось не только проводить экспертизу заявок и заседать в редакционном совете. Они также консультировали заявителей по вопросам подготовки заявок на гранты, участвовали в мониторинге проектов, оказывали местным НКО посильную помощь в поисках партнеров и ресурсов. Таким образом эти организации обрастали связями, приобретали организационный опыт, накапливали ресурсы и ... все больше осознавали необходимость делиться своим опытом и своими ресурсами с другими НКО.

Обрастал связями и ИСАР-ДВ. Меньше чем через год работы эти связи вышли за пределы сообщества экологических НКО. К нам все чаще обращались организации, которые были далеки от экологических проблем, но были такими же негосударственными, некоммерческими, как и наши тогдашние клиенты-экологи. Они также нуждались в финансовой поддержке, в информации, в приобретении организационного опыта. В ответ на эти потребности дальневосточных НКО, и опираясь на поддержку партнеров в регионах, ИСАР-ДВ начал новый проект — “Поддержка общественных организаций Дальнего Востока”, профинансированный Агентством Международного развития США.

Изначально официальными партнерами ИСАР-ДВ в этом проекте выступили четыре организации: Центр общественного развития и экологического просвещения “Амур-батюшка” (г. Благовещенск), Информационно-просветительская организация “Живущая Арктика” (г. Магадан), Центр экологического образования “Эйгэ” (г. Якутск) и Центр экологических инициатив “Бастак” (г. Биробиджан). В дальнейшем к участию в проекте или в его отдельных программах присоединились Камчатская Лига независимых экспертов (г. Петропавловск-Камчатский), Хабаровский Фонд культуры (г. Хабаровск), ресурсный центр “Открытый мир” (г. Южно-Сахалинск), Забайкальский центр общественного развития (г. Чита), Экотуристский клуб “Фирн” (г. Улан-Удэ), Центр молодежного досуга “Визит” (г. Свободный, Амурской области), Фонд “Источник” (п. Бира Еврейской автономной области).

Таким образом, декларация о создании неформальной сети дальневосточных ресурсных центров НКО сыграла роль верстового столба. С одной стороны, она подвела некоторый итог двухлетнему периоду развития партнерских отношений между ИСАР-ДВ и НКО в регионах, а с другой стороны, — обозначила структуру отношений, в которую могли включиться новые партнеры.

Что нас объединяет?

В первую очередь, — единство цели, сформулированной на сентябрьской встрече 1998 года: повышение эффективности и устойчивости ресурсных центров для НКО на Дальнем Востоке России. Цементирующим началом сети служит (в идеале, конечно), заинтересованность в деятельности каждого участника сети. А отсюда проистекает взаимное обогащение опытом, обмен информацией, обмен ресурсами и оказание моральной поддержки.

ИСАР-ДВ не рассматривает сеть как инструмент реализации своих идей и проектов. В нашем понимании это скорее

**творческая мастерская** для обсуждения и реализации проектов, которые давали бы полезный эффект именно на местах, в регионах, но выигрывали бы от межрегионального масштаба.

Для реализации принципа творческой мастерской больше всего подходит структура, которая на сентябрьской встрече 1998 года была описана следующим образом: “Горизонтальная “паутина” с ведущим координационным центром (ИСАР-ДВ) и возможными координационными центрами по отдельным направлениям деятельности и конкретным проектам (любой из членов сети)”.

В качестве основных направлений деятельности сети были выбраны следующие:

- создание единого информационного поля (объединенные базы данных, единый Интернет-провайдер, собственный сетевой журнал);
- объединение информационных, людских, материально-технических и финансовых ресурсов (например, через осуществление совместных проектов, взаимное консультирование и пр.);
- выработка единой идеологии, стандартов и критериев оценки успешности работы сети и отдельных РЦ (единая система мониторинга и оценки деятельности);
- повышение профессионализма работы РЦ (в том числе, через обучение сотрудников);
- создание финансовых, технических и организационных условий для устойчивого существования и расширения сети.

В соответствии с этими направлениями и работает наш проект “Поддержка общественных организаций Дальнего Востока”. Он включает в себя 5 программ, которые непосредственно работают на развитие и поддержку местных инициатив через посредство ресурсных центров, а также на повышение устойчивости и эффективности самих РЦ.

Для того чтобы РЦ могли более успешно выполнять свою роль, сотрудники каждого РЦ имеют возможность пройти обучение, получить консультации, запросить необходимую информацию. Уже проведено три из четырех запланированных тренингов для тренеров по организационному развитию НКО. В каждом дальневосточном регионе начали работать свои тренеры для НКО. Они могут пригласить в качестве напарников для проведения тренингов коллег из соседней области или края. Сотрудники четырех РЦ прошли стажировку по дизайну бюллетеней для НКО. Десять бухгалтеров из РЦ и крупных

НКО шести дальневосточных регионов прошли тренинг по использованию специального приложения к программе “1С Бухгалтерия” для бухгалтерского учета в НКО. Консультационный персонал всех участников сети принимал участие в тренингах и семинарах по стратегическому планированию, социальному маркетингу, созданию и использованию баз данных, организации и проведению информационных общественных кампаний, мониторингу и оценке результатов деятельности НКО, работе НКО со средствами массовой информации. В любое время сотрудники РЦ могут обратиться к нам за консультацией. За последний год дано несколько сотен консультаций по самым разным вопросам – от подготовки заявки на грант до оформления искового заявления НКО в суд. В свою очередь, мы тоже обращаемся в региональные ресурсные центры за консультациями и информацией. Достаточно часто, получив запрос от одного РЦ, мы направляем его за ответом в другой РЦ. Так что вполне можно говорить об обмене консультационными услугами, и мы хотели бы сделать этот обмен как можно более равноценным для всех участников.

Все РЦ получают наш журнал “Записки с Дальнего Востока”, издаваемый ИСАР-ДВ, и практически все принимают участие в подготовке материалов для него. Все РЦ участвовали в обновлении баз данных по НКО Дальнего Востока, и все получили ее копии от ИСАР-ДВ после сверки и объединения информации по регионам.

Наша сеть уже осуществила два межрегиональных партнерских проекта, координатором которого был ИСАР-ДВ, а участниками – все региональные РЦ. Результатом первого проекта стал справочник “Общественные объединения Дальнего Востока”. Результатом второго — анализ услуг, оказываемых НКО Дальнего Востока, а также их потребностей, которые должны быть удовлетворены для повышения устойчивости и эффективности работы.

Временной разрыв между этими проектами – около года, организационный – целый этап в организационном развитии сети. Первый проект был задуман и спланирован ИСАР-ДВ, остальные организации были приглашены в готовый проект в качестве исполнителей. Второй проект был истинно партнерским, начиная со стадии формулировки проектной идеи, целей и задач проекта, и заканчивая подведением итогов его выполнения. Для планирования проекта была проведена специальная рабочая встреча. Мы считаем, что качество полученных результатов подтвердило правильность такого подхода.

Главным итогом проекта стало описание современного состояния третьего сектора на Дальнем Востоке, которое включает: оценку уровня организационного развития НКО, перечень их актуальные потребности, характеристику оказываемых ими услуг, описание характера отношений НКО с государственными структурами, коммерческими организациями, населением, другими НКО. Проведенный анализ позволил спланировать следующий межрегиональный проект, в котором часть координационных функций должна быть передана разным региональным центрам. На очереди – межрегиональные проекты, которые будут координироваться одним из региональных центров.

С ноября этого года ресурсные центры в качестве участников совместного благотворительного проекта “Консультации для НКО” будут получать прямую финансовую поддержку для оказания консультационных и информационных услуг местным НКО. ИСАР-ДВ в этом проекте выступает в двух лицах: во-первых, как региональный ресурсный центр для НКО Приморского края и, во-вторых, как межрегиональный координатор проекта.

Конечно, на деле не все так гладко, как на бумаге...

Между декларированием принципов и их воплощением в рутинной ежедневной работе – “дистанция огромного размера”. И именно на этой дистанции застревают и спотыкаются все – и люди, и организации.

На сентябрьской встрече 1998 года участниками были продекларированы следующие принципы построения сети и взаимодействия в ней:

- открытость и доступность информации;
- добровольность принятия на себя обязательств;
- оперативность и пунктуальность во взаимодействиях;
- горизонтальная структура сети, равноправие всех участников;
- двусторонняя инициатива в осуществлении контактов (и запрашивать обратную связь, и предоставлять ее — по своей инициативе);
- критерии отбора членов сети: легитимность организации, т.е. не политический, не религиозный, не националистический, не экстремистский характер ее деятельности; активная работа по оказанию консультационной, информационной, технической и прочей поддержки НКО;
- полное осуществление представительства только в пределах согласованного (всеми членами сети) объема информации, за этими пределами — только по согласованию с координационным центром и/или теми членами сети, которых данный конкретный случай непосредственно касается;
- обязательное информирование координационного центра и всех членов сети, которых этот случай непосредственно касается, об осуществлении представительства.

Как ни странно, чаще всего нарушаются самые элементарные принципы — оперативность и пунктуальность во взаимодействиях, проявление инициативы в осуществлении контактов, ответственность за выполнение принятых обязательств.

Как и во всяком человеческом сообществе, какие-то сложности возникают на почве позитивных и негативных предпочтений. Кому-то трудно или малоинтересно быть универсальным ресурсным центром, а в роли специализированного РЦ они пока не очень востребованы. Кто-то не хочет (или не может) работать в одной связке с определенными организациями. Наверное, для них более комфортны какие-то другие условия. Кто-то считает, что выгоды от сотрудничества не перекрывают опасность конкуренции... Кто-то опасается “заорганизованности”, кто-то — “недоорганизованности”.

При этом наблюдается почти всеобщее стремление, явно выраженное и на последней рабочей встрече в октябре этого года, — развивать отношения в сети как партнерские. Из этого следует, что мы на верном пути, но нам еще предстоит найти организационные решения, которые позволят добиться выполнения декларированных принципов и баланса общих интересов и частных предпочтений.

## ЕДИНИЦА – ВЗДОР, ЕДИНИЦА – НОЛЬ...

Светлана Чернышова, президент Южного регионального ресурсного центра

“Один, даже если очень важный, не подымет простое пятивершковое бревно”, не то, что развитие некоммерческого сектора. Действительно, получается почти по В. Маяковскому: не будучи интегрированным в некое сообщество групп единомышленников, трудно активно участвовать в продвижении формирующегося сектора гражданских инициатив. В строительстве инфраструктуры, в информационном обмене, в профессионализации кадров.

Все исследования некоммерческого сектора последнего времени признают рост как числа неправительственных организаций, так и степени их влияния на развитие общества. Казалось бы, торжество демократических ценностей. Демократия – власть граждан! У граждан появилось средство выражения и отстаивания своих интересов! Однако не всё обстоит так радужно.

Несмотря на внушительные изменения, проблем и трудностей у некоммерческих организаций – море разлитое. Одна из основных причин слабости некоммерческого сектора — в разрозненности организаций, в отсутствии координации действий. Ведь многие из них до сих пор существуют и действуют в условиях изоляции.

Независимо от того, в каком направлении работает общественная организация, главная её цель – добиться перемен. Расширение базы социальной поддержки часто является результатом того, что данная организация зарекомендовала себя как сила, способная добиваться успеха, показателем которого является, в том числе, тот факт, что её

“слушают” и “слышат”. А вот последнего, в большинстве случаев, как раз и не происходит. Опять же по В. Маяковскому: “Единица! Кому она нужна?! Голос единицы тоньше писка. Кто её услышит? Разве жена! И то если не на базаре, а близко”. Если это было справедливо во времена поэта, то уж теперь, в эпоху современных коммуникаций, и подавно.

Любая организация имеет свои недостатки и ограничения. Однако возможности тех из них, кто включен в коллективные структуры, значительно расширяются. Единица делается сильнее, становясь частью структуры.

Организации собираются вместе. Они выявляют проблему и говорят: давайте работать вместе для её разрешения. Они находят соответствующие ресурсы и договариваются об этических нормах поведения. Возникает сеть — это группы людей, которые научились сотрудничать, это отношения между ними.

Если есть некая группа, значит, есть нечто, объединяющее людей. В случае с сетями некоммерческих организаций такими объединяющими элементами могут быть цель и философия (этические принципы) сети. Примеры многих успешных сетей, в том числе и сети ЮРРЦ, частью которой мы являемся, показывают, что даже общая стратегия “на все случаи жизни” для сети необязательна. Гораздо эффективнее вырабатывать совместную стратегию в каждом конкретном случае.

Термин “сеть” до сих пор трактуется по-разному. Однако все определения сети схожи в одном: **сеть не является жёстко организованной структурой**. Она объединяется неким

общим видением, общими ценностями, связывающими воедино планы и действия различных членов сети.

Концепция сети как органической неиерархической структуры заключается, во-первых, в координации усилий участников по регулярному сбору и распространению информации и, во-вторых, в совместном пользовании ресурсами, в первую очередь информационными. Очевидно, что, при всех различиях в уровне развития, все участники сети должны воспринимать друг друга в качестве равных партнёров. И наличие в сети координационного центра всегда означает именно “координацию”, а не диктат. Иначе витальная сила сети будет снижена.

Сети возникают, большей частью (сеть ЮРРЦ – тому пример), на базе активных региональных организаций. Они автономны, они дополняют и расширяют ассортимент услуг по своему усмотрению. Участие в сети даёт им возможность поделиться новыми идеями, разработать и реализовать аналогичные проекты в нескольких городах региона, тиражировать удачные программы, просто пообщаться. Конечно, замечательно, когда (опять-таки, примеры Сибирской и Южно-российской сетей) есть финансовые возможности реализовывать общесетевые программы. Это очень мощный объединяющий мотив. Однако и в случае отсутствия солидных финансов, сеть будет существовать, если её участники входят в неё по своей воле, считают это нужным, и (не самое последнее) находят в этом удовольствие.

Принципы и философия сети – основной объединяющий мотив, даже в условиях ограниченных возможностей. Они пронизывают всю систему сверху донизу, порождают диалог и взаимопонимание между всеми членами сети, давая свободу в реализации целей и задач. Они могут быть разными, например:

- относительная независимость и разнообразие программ членов сети;
- открытость, искренность;
- равное участие партнёров в процессе принятия принципиально важных решений;
- каждый член сети может выразить своё мнение до принятия решений;
- равное участие в разработке конкретных идей;
- взаимоуважение, взаимопонимание, стремление к сотрудничеству.

Или, к примеру, в сети может существовать такая заповедь: “не тяни одеяло информационной собственности на себя, а постарайся укрыть им как можно большее число членов сети”. Главное здесь – чтобы организации, входящие в сеть, разделяли и соблюдали эти ценности. Базируясь на них, можно разрабатывать и развивать различные модели внутри сетевого взаимодействия, в том числе и взаимоотношений координационного центра и региональных участников сети (либо “центр делает шаг, а все остальные следуют за ним”, либо “выработка коллективной политики”, либо какое-то иное распределение ролей). Единственное, что необходимо помнить и учитывать: любая жёсткая модель будет ограничивать динамизм развития сети!

Думаю, что у сети (неважно, маленькой или огромной) есть будущее, если реализация свободы её членов соизмеряется с потребностью обеспечения коллективного благополучия, если в текущей деятельности сети отражено понимание и уважение всего спектра организационных различий.

## ТЕХНОЛОГИЯ ДОБРА

Ирина Масленникова, редактор МОФ СЦПОВ

Николай Слабжанин, менеджер программ

Первая в России акция под названием “Неделя добра” прошла в декабре 1995 году в Москве и была приурочена к международной “Неделе добровольцев”. С тех пор она стала уже российской традицией и проходит во многих городах, обычно в декабре, поскольку 5 декабря во всем мире отмечается как День добровольцев.

В нашем регионе первые массовые добровольческие акции относятся к декабрю 1997 года, когда десятки добровольцев при поддержке НКО собирали книги и одежду, давали концерты, строили снежные городки и бесплатно стригли пенсионеров.

Однако настоящий прорыв в этом направлении произошел в декабре 1998 года в Красноярске, где по инициативе Центра “Сотрудничество” около ста различных организаций объединились в коалицию и провели “Неделю добра”. Около трех тысяч человек работали с детьми, помогали неимущим, устраивали праздники и концерты. Воодушевленные успехом, они решили в апреле 1999 провести Весеннюю Неделю Добра. Идею проведения Праздника Добра, как назвали эту акцию красноярцы, поддержали добровольцы: студенты, педагоги, просто жители города. В планировании Недели Добра приняли участие представители администрации города и некоммерческих организаций.

### Концерт для ветеранов войны в Красноярске

Для того чтобы заинтересовать и привлечь каждого жителя края к участию, коллективом Центра “Сотрудничество” был разработан список идей “Что можно сделать во время Весенней Недели Добра”. На его основе готовились объявления, которые потом силами добровольцев расклеивались по всему городу. Среди предложенных идей были такие, которые можно осуществить в одиночку (например, “навестите пожилого соседа, помогите ему убраться в доме, погуляйте с его собакой”), вместе с соседями (“организуем сбор вещей, продуктов питания и т.д.”, “пригласите соседей на чай”, “накормите бездомную собаку”), вместе со своей семьей (“проведите день в качестве туристов в своем городе”, “сделайте сюрприз вашим бабушке и дедушке”) и на работе (“убедите вашу компанию взять шефство над детским домом или домом для престарелых”).

Даже просто перечислить все хорошее, что было сделано за эту неделю — невозможно. Не будем говорить здесь о собранных мешках вещей и продуктов, о многочисленных концертах в школах, домах для престарелых, интернатах и т.д., уборках в парках и подъездах и о многом другом. Упомянем только несколько не совсем обычных акций:

- Сапожник Андрей Быков с товарищами бесплатно отремонтировал более 30 пар детской обуви. Кроме того, они наладили связь с коммерческой структурой, торгующей обувью, и теперь приводят в порядок обувь с дефектами и затем передают ее в детские дома.



- Общественная благотворительная организация “Пища жизни” привезла на привокзальную площадь котелки с горячей похлебкой и накормили всех желающих — бомжей и безработных, пенсионеров и студентов, одиноких ветеранов.
- Художественный музей им. Сурикова открыл свои двери для бесплатных экскурсий.
- Центр диагностики и психолого-педагогической коррекции бесплатно проводил профессиональные консультации.

Раздача горячего питания “Пищей жизни” в Красноярске

Работала Горячая Линия Добра, позвонив по которой, можно было рассказать о тех добрых делах, которые сделал сам или попросить помощи.

Красноярцам удалось провести очень яркую, живую акцию, далекую от канувших в Лету “обязаловок”. Как написано в изданном Центром “Сотрудничество” итоговом буклете, “делать Добро — это не может и не должно быть нудной обязанностью или необходимостью”.

Когда все материалы, имеющие отношения к Неделе Добра, были собраны в буклет, стало ясно — это не презентационный материал, а технология, используя которую, опыт можно тиражировать. С учетом местных потребностей и особенностей.

Тут сработал сетевой принцип Сибирского Центра: “возьми лучшее и добавь свое”. Приняв эстафету от Красноярска, Добровольческий центр Томского представительства МОФ СЦПОИ также организовал летом этого года Неделю Добра. Здесь ее приурочили ко Дню защиты детей. Некоммерческие организации города, государственные учреждения и добровольцы сделали особый акцент на помощи детям.

“Любое доброе дело может стать частью этой акции” — было объявлено томичам. Ежедневно утром и вечером в информационной программе Радио “Томск” выходил в эфир “Дневник Недели Добра”, в котором рассказывалось, какие мероприятия произойдут в этот день в городе и как к ним можно присоединиться. Программа “Привет” на Радио “Сибирь” с утра спрашивала свою аудиторию, в основном молодежную: “Что вам удалось сделать доброго в эту неделю? А сегодня?”. Очень серьезная и, казалось бы, далекая от благотворительности газета “Томский оптовик” напечатала СТРАНИЧКУ МИЛОСЕРДИЯ, где господам бизнесменам предлагались на выбор конкретные адреса, по которым их помощь остро необходима.

### ***И на наших клумбах будут цвести нарциссы” (Томск)***

Горожане щедро откликнулись на призыв. Проходили концерты, бесплатные консультации специалистов (один день той недели был “Днем профессиональной помощи”), сбор вещей, книг, спортивного инвентаря, игрушек для воспитанников детских домов и приютов, благоустраивались детские площадки и дворы.

— Когда несешь добро людям и они тебе улыбаются от всей души, говоря: “Спасибо большое”, — невольно подумаешь: “Быть может, вот он, ответ на вопрос “Зачем все это нужно и почему я доброволец?” (Г.А. Соломкина, руководитель Добровольческого центра”).

Неделя Добра в Тюмени прошла в октябре 1999 и была посвящена Международному году пожилых людей. Здесь акция называлась “Частичка тепла накануне холодной зимы”. В ее рамках проводился сбор продуктов, теплых вещей, обуви, прошли праздники, была организована помощь неимущим. Собрано более 400 теплых вещей для пожилых людей. Агрофирма “Лукойл КАСКАРА” передала пенсионерам 150 тонн свежей капусты, убирать которую с полей помогало Общественное движение сестер милосердия. Химико-фармацевтический завод пожертвовал лекарства. Клуб закаливания и зимнего плавания “Кристалл” провел оздоровительный сеанс для пенсионеров и истопил им баню. Общественная организация “Особый ребенок” устроила чаепитие для бабушек детей-инвалидов. ПКК “Сибмаркет” передала ветеранам 70 кг рыбопродукции. В “Клубе первых жен”(!) был организован показ моделей одежды.

Если позволительно извлекать уроки из милосердия, то они таковы. Во-первых, найденная форма проведения добровольческой и благотворительной акции — Неделя Добра — доказала свою гибкость: ее легко ориентировать на специфические первостепенные нужды местных сообществ (помощь детям или пожилым, ветеранам, многодетным семьям и т.д.). Во-вторых, протяженность акции — целая неделя — позволяет горожанину выбрать себе подходящую работу в удобное для него время. В третьих, опыт показал, что одно из главных условий успешности проведения подобной акции — массированная поддержка со стороны СМИ. Понимая важность этого момента, Центр “Сотрудничество” разработал и привел в буклете “Некоторые советы по работе со СМИ”.

А для чего это все нужно самим некоммерческим организациям, спросите вы? “Неделя Добра” не только позволяет концентрировать усилия различных организаций для решения местных проблем, но и позволяет сделать эти организации более устойчивыми путем привлечения в них добровольцев. “Неделя добра” дает им возможность проявить свою общественную значимость.

Одним словом, по-прежнему “помогая окружающим, мы помогаем, прежде всего ...себе!”

При подготовке этого материала использованы следующие публикации:

- Опыт проведения первой Весенней Недели добра в Красноярске 16-24 апреля 1999 года. Красноярск: Центр “Сотрудничество на местном уровне”, 1999г.
- Неделя добра. Томск: Томское областное отделение Российского детского фонда, 1999г.

СОЦИАЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

## **ОСОБЕННОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКОЙ ЖУРНАЛИСТИКИ**

Ирина Масленникова, редактор МОФ СЦПОИ

Споры о том, нужны ли некоммерческим организациям свои специализированные издания — назовем их обобщенно “вестниками” — ведутся давно. Если нужны, то кто их потребитель, какими им быть и каковы их перспективы? Споры ведутся, а тем временем во всех сибирских регионах ресурсные центры выпускают свои “вестники” для НКО: в Республике Алтай это “Жизнь НКО”, в Кемерово — “НКО в Кузбассе”, в Барнауле — “Общий Дом”, в Омске — “Вестник НКО”, в Тюмени — “Мы”, в Иркутске —

“Некоммерческий Мир”, в Бурятии— “Мельница успеха”, в Красноярске — “Мы вместе”... Ресурсные центры обмениваются своими изданиями, активисты НКО имеют возможность получать информацию о том, чем живут их коллеги в соседних городах.

Все эти вестники разные. Одни ориентированы в основном на предоставлении сервисной информации, другие печатают также и душевные рассказы об отдельных некоммерческих организациях и их лидерах. Разнится и уровень профессионализма этих изданий.

Идя навстречу пожеланиям наших региональных редакторов, в начале сентября Сибирский Центр организовал четырехдневный семинар для редакторов по теме “Как сделать хорошую газету”. Вели семинар редакторы новосибирских газет —

Валентина Добрынина из новосибирской “Комсомолки” “Теле7” и Валерий Лавский из “Новосибирских новостей”, а также Анатолий Заболотный (МОФ СЦПОИ).

Кроме таких профессиональных вещей, как элементы журналистики (что такое новость, как брать интервью, источники информации) и редакторской работы (компоненты бюллетеня, его наполнение и дизайн; как сделать и оформить статью, верстка и т.д.), на семинаре обсуждались вопросы маркетинга, стоящего на трех китах: цель издания, клиент, распространение. К большому удивлению самих ведущих, вопросы, связанные с маркетингом “вестников” стали “гвоздем” семинара. Видимо, многие редакторы давно уже мучились вопросами типа “кто мы?” и “куда идем?”. И хотя окончательные ответы на подобные вопросы не были и не могли быть получены, коллективное творчество участников внесло некоторую ясность в головы “семинаристов” и приоткрыло новые перспективы деятельности. Разъезжались все полные энтузиазма и надежд на новую встречу. Пока же для лучшего обмена информацией, идеями и просто общения редакторов создана и работает телеконференция редакторов, ее адрес [editors@cip.nsk.su](mailto:editors@cip.nsk.su).

Предлагаем вам заметки о семинаре

Валентины Русановой, редактора омского “Вестника НКО”:

“Четыре дня в пансионате «Сосновка» под Новосибирском, на берегу Обского моря, были наполнены интенсивной работой. Споры, обсуждения, деловые игры — от темна до темна, а вечером еще и домашнее задание, которое надо выполнить и сдать к началу утренних занятий. Все это было так интересно, тренеры и преподаватели так профессиональны, а “семинаристы” так заняты общим делом, что дни мелькали стремительно.

Десятки ватманских листов были исписаны диаграммами, схемами, макетами. Разбившись на группы, участники семинара состязались в профессионализме, остроумии, просто грамотности. Приглашенные журналисты еле успевали отвечать на вопросы.

Истина рождалась в спорах. А поспорить было о чем. Главное, что обсуждали — какой быть газете для НКО? Только что назначенная редактором Ольга Чухачева из Тюмени считала, что в “вестнике” нужно публиковать только нормативные документы (законы, постановления и т. п.) и методические материалы (о подготовке заявок на гранты, регистрационных документов), бухгалтерские и юридические консультации для руководителей НКО. А информацию о лидерах, активистах, собственно о деятельности НКО нужно публиковать в средствах массовой информации — городских и областных газетах, теле- и радиоканалах.

Правда, за 4 дня, “поварившись” в общем редакторском “котле”, Ольга поняла, что “вестник”, несмотря на его малый формат и тираж — не только информбюллетень, но и газета. Со своим специфическим читателем. Со своими задачами, среди которых важная — быть своего рода связником между НКО и властью, НКО и бизнесом, НКО и СМИ. А еще “вестник” — “пропагандист и организатор”, помогающий становлению третьего сектора, развитию НКО, созданию и укреплению новых организаций.

Множество листов ватмана исписали мы, занимаясь маркетингом некоммерческих изданий под руководством анатолия Заболотного (на фото: А. Заболотный и Татьяна Бабанова из Иркутска)

Важными были и занятия по составлению макета газеты — было разработано, после споров и обсуждений, два макета на 8 и 12 полос-страниц, с четким расположением материалов, иллюстраций, даже шрифтов, заголовков и т. д. Однако, по моему мнению, нельзя “загонять” разнообразную, многотемную деятельность НКО в столь жесткие рамки — жизнь не уложить в прокрустово ложе схем, пусть даже очень красиво нарисованных, она все равно шире любого макета. Сами же упражнения по верстке и макетированию под наблюдением и при помощи профессионалов, безусловно, очень полезны.

Самым интересным, острым, неожиданным в этой встрече было знакомство и общение с участниками семинара. Все они — люди незаурядные, очень заинтересованные своим делом, готовые к поиску и творчеству. После четырех дней тесного общения мы стали единомышленниками, подружились — и нам было очень жаль расставаться...

Все мы благодарны СЦПОИ за эту встречу, очень полезную учебу — она поможет редакторам в их интересной и очень непростой работе во имя развития НКО. Надеюсь, что мы будем обмениваться мыслями и информацией не только по «электронке». Надеюсь и на новую встречу с коллегами”.

Семинар прошел, а полученные на нем знания продолжают “перевариваться” в редакциях и постепенно меняют облик “вестников”. Вот что пишет нам

Таня Бабанова, со-редактор “Некоммерческого Мира” (г. Иркутск):

“Для меня участие в семинаре в основном вылилось в принципиально другой взгляд на наш “Некоммерческий Мир”. Собственно, с каждым номером, если вдруг приходится обращаться к предыдущим творениям, я все больше и больше удивляюсь тому, что могла так “неправильно” делать газету.

Если серьезно, то стараюсь не “вываливаться” из рамок формата газет, о которых нам говорили на семинаре. Хотя на самом деле изменения происходят с каждым номером, всякий раз учитываешь что-то новое, видишь собственные ошибки и пытаешься их поправить, ввести какие-то новшества. Мне кажется, теперь наш “восьмиполосничек” с гордым названием “газета” становится немного больше на нее похож. Если чуть-чуть похвастаться — местные журналисты-профессионалы перемены сразу отметили и похвалили.

В планах — самое сложное: переход на работу в Quark EXpress (издательская программа — прим. ред.). До этого никак не доходят руки, хотя программа уже куплена и установлена и все для этого есть. Плюс — в мечтах — увеличение объема, переход к печати газеты в типографии.

А знания “семинарские” помогают буквально каждый день. И не только в связи с макетом газеты, кстати. Это вообще вещь скорее внутренняя, чем внешняя. Появилось пресловутое чутье”.

Ирина Крым

(г. Кемерово): “Мы еще на семинаре говорили, что такие встречи необходимы и полезны. Знания оказались очень нужными не только в моей работе как редактора, но и в работе со студентами-журналистами нашего университета, где я являюсь куратором студенческой газеты “Статус-ВО!” Как можно заметить, внешний дизайн нашего “Вестника” изменился: появились названия рубрик, больше внимания начали уделять фотографиям, попытались разнообразить материалы. На страницах газеты (а именно так мы сейчас называем наше издание) объявили конкурс на лучшее название “Вестника”. Расширился круг людей, которые пишут нам.

Мы провели семинар “Создание опорных информационных центров НКО Кузбасса в рамках Кемеровского представительства МОФ СЦПОИ”, где обсуждался вопрос об издании и “нужности” нашего “Вестника”. Сотрудничать с нами начали студенты-журналисты Кемеровского госуниверситета. Начались курсы издательской деятельности для НКО. Словом, знания пригодились и еще долго будут пригождаться в практической деятельности. Спасибо еще раз”.

Анастасия Попкова

(г. Красноярск): Семинар, безусловно, помог во многом. Полученными знаниями пользуюсь до сих пор. Рекомендованный “жесткий” макет уже разработан, однако работа над дизайном “Мы вместе” ведется до сих пор. С нового года планируем перейти на 12-полосный вариант. Очень радует также то, что с появлением в газете постоянных рубрик значительно улучшилась обратная связь с читателями: представители НКО сами приносят свои материалы, просят напечатать. Проводим яростную PR-кампанию, и не безуспешно: нами заинтересовались районные администрации города, будем обмениваться с ними информацией по электронной почте.

Соелма Ванчикова

(г. Улан-Удэ): “Семинар помог мне взглянуть как бы со стороны на наш бюллетень “Мельница Успеха”, понять его недостатки и те небольшие “мелочи”, которые я раньше просто не замечала. Очень полезно было услышать мнение профессиональных журналистов – редакторов “больших газет” о внешнем виде наших бюллетеней, содержании, макетировании и редакторской работе. В результате появилось постоянное критическое отношение к своему бюллетеню и желание глобальных перемен – увеличению количества полос, изменению дизайна и т.д. Мне, имеющей техническое образование, было крайне полезно узнать о том, как брать интервью, сделать новость интересной для широкого круга читателей, а не только работников некоммерческих организаций. Да и в процессе работы я часто заглядываю в свои записи, сделанные во время семинара. А сам семинар мне очень понравился, и хорошо что появилась возможность познакомиться с редакторами других изданий”.

Вот еще несколько высказываний участников семинара:

Денис Хорошавцев

(г. Чита): “Впервые услышал многие подробности редакторской и журналистской работы. Надеюсь, это поможет сделать издание профессиональнее и интереснее. Внесу коррективы в макет и идеологию издания”.

Анастасия Попкова

студентка журфака, редактор красноярского “Мы вместе”: “За эти четыре дня я получила большой опыт практической журналистики, чем за все годы учебы”.

Ольга Чухачева

(г. Тюмень): “Появилась надежда на перспективу”.

Я считаю большой удачей семинара то, что его вели как профессиональный тренер с журналистским прошлым, так и практикующие газетчики. И хотя профессионалам свойственен скептицизм по отношению специализированных изданий, мне кажется, участники семинара и сам его ход несколько изменили их взгляды. В итоге четырех дней мы имели не просто обычный в таких случаях эмоциональный отзыв участников “это здорово, мы хотим еще”, а конкретную программу: что еще надо проработать (распространение издания, целевые группы и т.п.), чтобы “вестники НКО” нашли свою нишу и своего читателя.

## **СЕТЬ, КАК ОНА ЕСТЬ. СЕТЬ? КАК, ОНА ЕСТЬ?**

АНАТОЛИЙ ЗАБОЛОТНЫЙ,

ПРЕЗИДЕНТ МОФ СЦПОИ

Уважаемые коллеги!

В этом номере мы открываем серию публикаций, посвященных сетям и сетевым проектам. Открыть эту тему любезно согласились наши коллеги с Дальнего Востока и Юга России. Огромное им спасибо за этот шаг. Представленный здесь мой краткий обзор, который я бы назвал не более чем “постановкой темы”, дался мне с огромным трудом – по этой теме нужно готовить либо большое исследование, либо “кусочно” разбирать все аспекты сетевого строительства.

Сложность этой темы характеризует хотя бы тот факт, что в России практически нет публикаций на эту тему. При этом идея или даже какие-то шаги по созданию сети (ассоциации) Ресурсных Центров предпринимались неоднократно, а в других сферах некоммерческого сектора существует достаточно примеров сетей. Действующих или действовавших

— иногда успешно, а иногда нет.

Опыт Сибирского Центра говорит о том, что удачно работающая сеть значительно увеличивает потенциал центра. Приведу простой пример. Несколько лет назад в одном из городов нашей сети работали два центра – один по нашей программе, другой финансировался крупным западным фондом. Оба центра были достаточно успешны и работали в тесном сотрудничестве. Сегодня наше представительство по-прежнему стабильно работает: в городе и области внедрено несколько технологий, опробованных в других городах Сибири, уже существуют устойчивые структуры, работающие на развитие

сектора, в том числе мини-сеть ресурсных центров в области, приняты законодательные акты, появился фонд и т.д. В то время, как другой ресурсный центр очень успешно “отстрелялся” по гранту и “вышел из бизнеса”. При этом наш уровень инвестиций в город в то время был, по меньшей мере, в три раза ниже. Анализ показал, что основной причиной таких различий стала сеть Сибирского Центра, поскольку в обоих случаях ставка была сделана на вполне профессиональных людей (что также является важным фактором).

Вместе с тем, я бы не стал строить обсуждение этой темы на рапортах об успехах. На самом деле, как только вы взялись выстраивать сеть, будьте готовы к решению комплексной и невероятно сложной задачи. Поэтому “Эффект присутствия” планирует опубликовать ряд статей, где будет проанализирован российский и зарубежный опыт работы Сетей, в том числе и Сети Сибирского Центра.

Следующие вопросы, на мой взгляд, важно проанализировать.

История создания сети.

В том числе изначальные цели и задачи, а также под что создается сеть. Очень важно, создавалась ли она под какой-то определенный проект или это инфраструктурная ассоциация или объединение по защите интересов его членов. И собственно история или динамика развития сети.

Принципы. Ценности.

Вопрос, который рано или поздно окажется в повестке дня. При этом, большой удачей будет, если вопрос будет стоять в такой или примерно такой формулировке, а не в виде замаскированной “производной”, возникшей в результате кризисной ситуации. Я далек от веры в то, что в сетевые организации можно привлечь организации, которые имеют единые ценности. Выработка и согласование принципов – это процесс, который нужно, по меньшей мере, контролировать.

Мотивация участников. Или: что получают участники сети.

При этом, очевидно, что реальная мотивация может отличаться от декларируемой или от той, что закладывалась при создании Сети.

В настоящее время Сибирский Центр проводит небольшое исследование по выявлению мотивации работы наших представительств в сетевых проектах. И хотя результат достаточно предсказуем, мы ожидаем выявить некоторые нюансы, которые позволят планировать работу Сети в дальнейшем.

Вопрос же о том, что получают участники сети, хотя и напрашивается сам собой, однажды я стал свидетелем попытки создания сети, когда организаторы упорно отказывались искать на него ответ. Нужно ли говорить, каким был окончательный результат?

Структура сети и порядок принятия решений.

Иногда не владеющие достаточной информацией люди считают, что сеть Сибирского Центра являет собой достаточно жестко построенную иерархичную структуру. В тоже время и внутри сети, и среди менеджеров головного офиса, встречается убеждение, что иногда существующая система слишком демократична или, скажем так, либеральна, что не отражает реальную сущность реализуемых в сети программ.

Политики и процедуры.

Этот вопрос пересекается с вопросами организационной структуры и вопросами принятия решений, и большинство сетей, как собственно и организаций, достигших определенного уровня развития, активно переходят к формированию политик и процедур.

Негативные и позитивные тенденции.

Если кому-то не нравится словосочетание “негативные тенденции”, можно смело заменить его на “тормозящие факторы” или “внутренние противоречия”. Смысл несколько меняется, но – уверен – анализ нужно проводить именно в области внутренних противоречий.

Приведу только два примера из негативных факторов. За несколько лет нам удалось вырастить очень профессиональных координаторов в городах (и мы росли с ними!). И хотя развитие команд в представительствах было для нас одной из стратегических целей, сейчас в случае “потери” координатора или в случае объективной необходимости его заменить, мы теряем очень многое.

Второе противоречие более радикально – это противоречие между ассоциацией и “проектным” подходом в Сети. Наша Сеть создавалась под определенный проект. И хотя это уже в “далеком прошлом” — сейчас мы ведем уже несколько сетевых проектов с различной географией, — отпечаток проектного подхода по-прежнему доминирует. Конечно, мы внедряем, используем принципы ассоциации – это связано и с культурой организации, и с нашими стратегическими подходами. Однако совсем недавно два этих подхода вошли в противоречие. Коллегиальное решение, которое было принято на базе ассоциативного принципа, не отвечало интересам проекта и противоречило взятым на себя обязательствам.

Конечно, два этих принципа формирования сети сосуществуют и в проектных сетях, и в ассоциациях, важно определить их роль и влияние на развитие сети.

Разное.

Последний пункт я бы традиционно оставил под “разное”. Здесь может быть что угодно – от внутриинформационного обмена до внутреннего маркетинга.

Кому-то заявленные здесь подходы могут показаться слишком теоретическими. Но я всегда подчеркиваю, что мы практики, старающиеся как можно профессиональнее делать свою работу. Просто пять лет – вполне нормальный возраст для Сети, чтобы попробовать подвести теоретическую базу под свою работу.

Сеть Сибирского Центра и ее гости. Квартальная встреча, весна 1999

ПРОГРАММЫ

## **ИЗДАНО МОФ СЦПОИ**

### **ДРАМА ДЛЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ТРЕХ КНИГАХ**

- 1. НАЙТИ СВОЮ НИШУ: коммерческие организации как клиент НКО. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 88 с.**



2. КРИТЕРИИ МИЛОСЕРДИЯ: конкурс грантов коммерческих организаций. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 64 с.

3. ПРИБЫЛЬНАЯ БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ: драма для коммерческих предприятий в шести действиях. Новосибирск, МОФ СЦПОИ, 68 с.

Автор всех книг – Лада Юрченко. С ней беседует Ирина Масленникова.

— Лада, три книги — это уже не случайность, а позиция. В чем она состоит?

— Три книги, — это, конечно, не случайность. Одна из главных целей Сибирского Центра — создание эффективных социальных технологий, в том числе в области благотворительности, которой непосредственно занимается моя программа “взаимодействие с коммерческими организациями”. Эти три книги дополняют друг друга, а объединяет их сфера применения описанных в них технологий — это сфера маркетинга и рыночных отношений. Новое в них то, что благотворительность здесь рассматривается как маркетинговый инструмент, который может помочь продвигать товары и услуги коммерческих организаций и одновременно решать социальные проблемы.

Если первая книга посвящена непосредственно взаимодействию НКО и бизнеса, обращена к НКО и учит их выстраивать отношения на основе рыночного партнерства с коммерческими организациями, то две другие имеют своей целевой группой именно бизнес. В этих книгах никоим образом не навязывается сотрудничество с НКО как единственно возможный инструмент решения социальных проблем. Потому что у коммерческих организаций есть свои сложившиеся предпочтения, стереотипы, и не наше дело их разрушать. Наше дело предлагать им новые партнерства и описывать преимущества, которые с этим связаны. Поэтому в “Прибыльной благотворительности” дана общая схема, как коммерческие организации могут использовать благотворительные деньги для придания некоторых дополнительных характеристик своим товарам и услугам, для дополнительного контакта со своими целевыми группами и проявления своей гражданской позиции.

Важный аспект, который там рассматривается — это разделение личной и корпоративной благотворительности. Корпоративная благотворительность всегда осуществляется в интересах фирмы, тогда как преимущественно проявляющаяся у нас личная благотворительность строится, как правило, на сиюминутном желании кого-нибудь пожалеть, облагодетельствовать и служит удовлетворению единственного лица — а именно, выдавшего деньги.

Во второй книжке предлагается конкурсное распределение благотворительных средств в качестве одного из инструментов реализации благотворительных программ. Конкурс грантов, который может объявить любая коммерческая организация, позволяет заранее заложить какие-то ожидаемые результаты, построить систему отслеживания — мониторинг. Можно подобрать себе профессиональных партнеров, чтобы деньги не были потрачены абсолютно зря и результатом являлась не просто передача денег, а все-таки в какой-то мере решенная социальная проблема.

Сибирский Центр и я лично считаем, что эти книги могут быть полезны и НКО, и коммерческим структурам, если они доставят себе труд прочитать их.

Предлагаем вашему вниманию главу из книги

**Лады Юрченко “Прибыльная благотворительность”.**

Благотворительность – движение души или....

течение прошлого года я участвовала в многочисленных встречах, участниками которых были представители органов государственного управления, коммерческих структур и общественных организаций. Тема круглых столов в той или иной мере касалась благотворительной деятельности бизнеса и возможностей ее расширения. Независимо от региона во всех круглых столах в восприятии благотворительности разными сторонами отмечалась характерная черта: государственные структуры в лице чиновников от областных и городских администраций склонны рассматривать благотворительность как некоторую прибавку к бюджету социальных управлений. Причем прибавка эта рассматривается как нечто само собой разумеющееся, что должно получать с коммерческих организаций. В Новосибирске, например, когда речь зашла о возможной консолидации усилий, специалист областной администрации сказала, что проблема эта очень легко решается — достаточно просто обязать коммерческие структуры перечислять разрешенные три процента прибыли на специальный счет областной администрации, а что делать с этими деньгами — власть решит сама. С подобными заявлениями я встречалась и в Омске, и в Томске. Ответом на них могут быть слова одного омского предпринимателя: “С какой стати я должен это делать? Я плачу налоги, которые предполагается тратить как раз на социальные программы. Однако наше государство не может решить ни проблему зарплат бюджетникам, ни проблемы социальной защиты, образования, здравоохранения. И на все это вы еще дополнительно хотите снимать с меня деньги? Почему я должен решать государственные проблемы? Может быть, я и соглашусь на подобное предложение, но для этого должен быть стимул!”.

“О каком стимуле может идти речь, когда мы говорим о благотворительности? – вступает в разговор методист социальных программ обл администрации Новосибирской области. – Благотворительность – это движение души и мне не понятно почему мы пытаемся придать милосердию какие-то экономические составляющие. Занимаясь благотворительностью, люди не должны ждать никакой благодарности и никаких льгот. Ведь это дело совести”.

Подтверждением распространенности этой точки зрения среди государственных чиновников (и подтверждением с восклицательным знаком) звучат слова депутата Государственной думы, обращенные к предпринимателю, помогающему более 50 семейным детским домам России, в ответ на его просьбу подумать о законодательстве, стимулирующем благотворительную деятельность: “Вы, молодой человек, не указывайте государству, что делать! Ваше дело – платить налоги и отчислять деньги на социальные нужды, а что с этим делать – мы разберемся сами...”.

Удивительно, что после подобных встреч у коммерческих организаций остается еще хоть какое-то желание заниматься благотворительностью. Может быть, прав методист из Новосибирска, – благотворительность действительно не имеет никакого отношения к экономике?

“Если отвечать на вопрос, почему я занимаюсь благотворительностью, я бы ответил честно – для своих детей. Мои дети растут в этом обществе и, к сожалению, они растут в том поколении, где очень высок процент детей-сирот при живых родителях. Это дети, у которых нет прошлого и, возможно, не будет будущего, если никто о нем не позаботится.”

Это страшно разрушает личность и разрушает целое поколение. Я хочу, чтобы у моих детей было как можно больше сверстников, которые верят в будущее. Наверное, поэтому я и помогаю сиротам. Несмотря ни на какие препоны законодательства.”

“Просто наша экономика так устроена, – грустно делится своими мыслями еще один бизнесмен. – Нет законов, которые бы способствовали развитию бизнеса. Однако мы им занимаемся. Точно так же я найду лазейки в законодательстве, чтобы заниматься благотворительностью. Главное, чтобы я хотел это делать”.

“Я готов, – присоединяется к нему коллега из Омска, – я готов построить детский приют и обеспечивать его всем необходимым: лекарствами, учебниками, учителями, игрушками...Только я не понимаю – какую роль здесь будет играть государство? Оно мне зачем?”.

“Мы можем советовать и подсказывать куда лучше деньги тратить, можем педагогов рекомендовать” – звучит неуверенный голос специалиста управления социальной защиты из Омска. “Мы можем контролировать вашу деятельность, – добавляет Новосибирск.

Ни от одного из государственных чиновников, присутствующих за круглыми столами, мы не услышали намерения соблюдать главную миссию государства – принимать законы и гарантировать их соблюдение в интересах своих граждан. Граждане, похоже, этого и не очень ждут. С тех пор как наше государство перестало выполнять огромное количество функций, связанных с правовой, социальной, экологической защитой населения, а России стремительно развился сектор общественных организаций, взявших эти функции на себя. Парадокс заключается в том, что, обладая определенными профессиональными навыками и желанием решать острые социальные вопросы, эти организации работают не очень эффективно. Почему? Потому что с точки зрения распределения материальных благ общественные организации пополнили многочисленную армию просителей. Они не подлежат гарантированному бюджетному финансированию, поскольку они не государственные, а закон о Социальном заказе почти не действует. Они не в состоянии заработать собственный капитал, поскольку прибыли на обслуживании, например, лежащих стариков не заработаешь. Только 3% из них способны получить грант от зарубежных благотворительных фондов. Единственное, на что они могут рассчитывать, – помощь коммерческих организаций. И здесь снова встает вопрос – с какой стати? Ведь это все-таки деньги и они не безграничны, и на каждый чих не наздравствуешься, и на каждую просьбу не откликнешься. Возможности совмещения интересов коммерческих организаций с деятельностью некоммерческих организаций достаточно подробно рассмотрены в моей брошюре “Бизнес как клиент НКО”, здесь же хочется еще раз задать вопрос: почему конкретная деятельность не рассматривается нами как экономическая, если в ней используются ресурсы, которые могут приносить доход? эта деятельность. Нами – это и государственными чиновниками, и общественностью и даже коммерческими структурами.

Неужели только на основании принципа добровольности благотворительности отказано в рентабельности и прибыльности? Но ведь сам бизнес есть тоже деятельность абсолютно добровольная, никто не занимается им по принуждению, однако все ждут от него доход...

Надо сказать, что мысль о том, как сделать благотворительность более эффективной для общества и более выгодной для коммерческих структур, поднималась предпринимателями и Новосибирска, и Омска, и Тюмени. В отдельных регионах Сибири в качестве компенсации за широкую социальную деятельность предприниматели

добиваются определенных льгот от власти. Однако эти примеры носят слишком частный характер, что не позволяет говорить о тенденции и о том, чтобы этот опыт был востребован всеми коммерческими структурами.

16 декабря в Новосибирске состоялся Благотворительный Бал, на котором в пользу программы “Семейное воспитание” было собрано более 80 тысяч рублей. Читайте об этом в следующем номере журнала.

Для того, чтобы все находились в равных условиях, государство обычно пользуется либо законом, либо террором. Первое – чтобы у всех была возможность сделать жизнь лучше, второе – чтобы всем было одинаково плохо. В России рано говорить о комфортном законодательстве в любых сферах, а тем более в сфере налогообложения и благотворительности. За это еще нужно бороться. Однако, по примеру того новосибирского предпринимателя, сотни тысяч коммерческих структур, находя лазейки в законе, занимаются благотворительностью. Малая часть ее находит отражение в бухгалтерских документах и официальной отчетности. Однако сотни тысяч долларов США, инвестируемые российскими предпринимателями в социальную сферу ежегодно, заставляют задуматься над тем, что благотворительность все же больше экономическое явление, чем движение души. И одновременно подумать над тем, что при этом ни одна из социальных проблем страны не находит своего разрешения. Вместе с тем для России в период острого экономического кризиса – это слишком большие деньги, чтобы махнуть на них рукой.

**НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИБИРСКОГО РЕГИОНА. Информационный справочник. Издание четвертое, в 2-х томах. Новосибирск: МОФ СЦПОИ.**

Это первый том очередного, четвертого выпуска справочника “Общественных объединений Сибирского региона”. Он содержит обновленную информацию о более чем 400 некоммерческих организациях Новосибирска и Новосибирской области. Информация о НКО других регионов войдет во второй том, издание которого планируется.

Чем отличается этот Справочник от предыдущих?

НКО в нем распределены по отличным от предыдущих изданий признакам. А именно, организации расположены в алфавитном порядке по сферам деятельности. Внутри каждой группы организации расположены по своим целевым группам, также в алфавитном порядке. По сравнению с прошлогодним изданием, расширено описание организаций. Вы найдете в Справочнике не только контактную информацию, указание сферы деятельности организаций и тех групп населения, с которыми она работает, но и сведения о разрабатываемых ими программах и проектах, примеры деятельности.

Как собиралась информация для Справочника?

Сведения о более чем 1200 организациях, зарегистрированных в период с января 1995 по май 1999 года, предоставлены Администрацией Новосибирской области и Новосибирской городской Регистрационной палатой. Оказалось, что значительная часть организаций либо сменила телефоны, либо не функционирует. Сведения о тех организациях, что отозвались, обновлены и достаточно надежны. Кроме того, использовалась информационная база данных о клиентах Сибирского Центра. Часть организаций (в основном незарегистрированные инициативные группы и клубы по интересам) была найдена в Интернете.

Для кого этот Справочник?

Мы надеемся, что содержащаяся в нем информация будет полезна всем НКО, а особенно тем, кто ищет партнерские организации, а также коммерческим структурам, департаментам по связи с общественностью, различным Фондам. А также обыкновенным людям, которые хотят кому-то помочь или ищут помощи.

Портрет Новосибирских НКО

Из более чем четырехсот НКО 330 являются официально зарегистрированными



общественными организациями, среди них около 170 – наши новые клиенты. Больше 160

организаций имеют адреса электронной почты, а 60 – свою страницу в Интернет. Год назад таких организаций было значительно меньше. Значит, растет профессионализм организаций, укрепляется их материальная база. Нам приятно, что в этом есть заслуга и Сибирского центра.

По сравнению с прошлым годом, в той или иной степени подросло число организаций, работающих практически во всех сферах (единственное исключение – образовательные и научные организации; здесь, вероятно, произошло просто переопределение организациями сферы своей основной деятельности, и они попали в другую группу). Большинство этих организаций являются постоянными клиентами Сибирского Центра и представлены в настоящем издании Справочника.

На диаграмме показано распределение НКО Новосибирской области по сферам деятельности.