

## **Развитие некоммерческой организации: 7 способов добиться успеха**

Как развивать некоммерческую организацию? Важно построить программу и стратегию развития некоммерческой организации, определиться с необходимыми действиями и возможностями, которые можно использовать. В данный период для некоммерческих организаций очень важным вопросом является выживание и устойчивое развитие НКО в условиях изменяющихся правовых и экономических условий. Развитие некоммерческой организации никогда не бывает случайным. Оно происходит в результате совершения последовательных шагов по специально разработанному плану.

Программа развития НКО:

Способ 1. Команда единомышленников - членов НКО

Способ 2. Разработка уникальных социальных программ и проектов

Способ 3. Гранты для НКО

Способ 4. Спонсоры НКО

Способ 5. Получение помещения для НКО

Способ 6. Партнеры НКО

Способ 7. Сайт для НКО

Развитие некоммерческой организации представляет собой ряд мероприятий, которые:

реализуются в рамках всей некоммерческой организации;

инициируются руководством или сотрудниками организации;

создаются и реализуются с целью повышения эффективности деятельности организации;

создаются и осуществляются в соответствии с условиями изменяющихся внешних обстоятельств.

Путь развития Некоммерческой организации – это появление определенного количества сторонников НКО, которые способны выполнять на добровольной основе задачи, важные для развития. Скорее всего, в конечном итоге такая Некоммерческая организация может поменять привычный уклад жизни части общества в лучшую сторону, выступить с законодательными инициативами, привлекать к социальной активности граждан.

## **Выделим 7 основных способов развития НКО**

### **1. Члены НКО**

На данный момент очень много активных людей, готовых вкладывать свою работу, силы и энергию в важные полезные дела. Такие активные граждане объединяются в различные группы, занимаются проведением мероприятий. Многие из них хотели бы зарегистрировать свою Некоммерческую организацию. И на стартовом этапе – этапе регистрации Некоммерческой организации и после ее регистрации важно найти единомышленников.

Зачастую после регистрации Некоммерческой организации претворить задуманную идею в жизнь становится сложнее в связи с возникновением ответственности за созданную организацию, за необходимость сдавать отчеты по собранным денежным средствам, ответственность за сотрудников организации, которым нужно платить заработную плату, возникает ответственность за НКО в целом. Случается так, что руководитель или учредитель осуществляет подбор членов или участников организации уже после того, как организация зарегистрирована. И на момент регистрации организации были приглашены случайные люди, которые не имели никакого отношения к планируемой деятельности Некоммерческой организации, и по факту, не учувствуют в «жизни» организации.

Важно изначально собрать сплоченную команду. Нужно уже в момент создания некоммерческой организации сформировать команду единомышленников, которые, действительно, совместно с руководителем будут осуществлять свои функции в Некоммерческой организации. Единомышленники - это те люди, которые, образно выражаясь, смотрят с нами в одном направлении. Это те люди, которые разделяют наши убеждения и взгляды. Развитие успешной НКО невозможно без сплоченной команды. Не зря говорят, что один в поле не воин.

### **2. Разработка социальных программ и проектов**

Залогом успешного развития Некоммерческой организации является разработка уникальных, индивидуальных социальных программ и проектов.

Что же такое программы и проекты НКО? Это процесс создания идей, которые направлены на решение проблем, существующих в обществе, а также укрепление позитивных установок, сформированных в обществе.

Многие задаются вопросом, а где же взять эти идеи? Как правило, идеи появляются исходя из потребностей населения. Появился запрос в обществе

– придумана идея. Идея, возникшая у Вас в голове, может не найти отражение в обществе. Необходимо придумать особенную идею, даже в таком большом секторе как НКО.

Важно громко заявить о своих идеях, возможно на всю страну, и как следствие - получить субсидирование на развитие социального проекта или грант. Выделите социальную группу, которой будете содействовать и помогать. Не старайтесь сразу помочь всему миру. Выберите одно направление и развивайтесь в нем.

### **3. Гранты для НКО**

Еще одним популярным на сегодняшний день источником поддержки и развития Некоммерческих организаций является грант. Что такое грант?

Грант представляет собой безвозмездную помощь, которая оказывается юридическим и физическим лицам с целью реализации социальных программ и проектов. Гранты выделяются в денежной форме или в виде имущества.

Полученные средства расходуют на исследовательскую и научную работы, благотворительность, поддержку материнства и детства, защиту животных и экологии, и на другие цели, предусмотренные Уставом получившей грант НКО. В итоге Некоммерческая организация, получившая грант, должна составить отчет о расходовании средств.

Особенностью предоставления финансирования по гранту является целевой характер и безвозмездность. Проекты, которые стали результатом получения гранта должны представлять собой общественную значимость. С помощью грантов поддерживают различные социальные программы и проекты, научные проекты, проекты в сфере образования и благотворительную деятельность.

Программа предоставления грантов оказывает содействие в развитии Некоммерческих организаций.

Зачастую главным источником дохода для Некоммерческой организации становится получение гранта. При помощи грантов Некоммерческая организация не только реализует свои программы и проекты, но и также покрывает расходы по аренде и содержанию помещения и техники, оплаты труда сотрудников.

#### **4. Спонсоры НКО**

Еще одним способом получения финансирования для развития Некоммерческой организации является получение спонсорской помощи. Спонсорство представляет собой предоставление финансирования для Некоммерческой организации для проведения какого-либо мероприятия или для реализации программ и проектов, связанных с целью деятельности Некоммерческой организации.

Спонсорская помощь осуществляется в виде денежных средств, товаров, работ, услуг, имущественных прав, в том числе исключительное право на объект интеллектуальной собственности.

Реализация многих проектов не была бы возможной без спонсорской помощи. Но все же спонсорство не является благотворительностью или меценатством. Спонсор, который предоставляет финансирование, рассчитывает на некую пользу для себя. Например, на сайте НКО будет указана ссылка на спонсора.

#### **5. Помещение для НКО**

Еще способом развития Некоммерческих организаций является получение помещения на безвозмездной основе. Государство осуществляет имущественную поддержку социально ориентированных некоммерческих организаций путем предоставления во владение и пользование на долгосрочной основе помещения.

Сайт Росимущества размещает перечень федерального имущества, которое свободно от прав третьих лиц и может быть передано социально ориентированным Некоммерческим организациям в пользование на долгий срок.

Далее принимаются заявления на получение нежилого помещения во владение и (или) в пользование на долгосрочной основе.

Далее происходит оценка Некоммерческих организаций и выбирается одна, которой будет предоставлено в безвозмездное пользование помещение. Получение бесплатного помещения для НКО представляет огромную помощь и является еще одной возможностью для развития. Некоммерческая организация тем самым экономит денежные средства и может направить их, например, на реализацию уставных целей.

## 6. Партнеры НКО

Еще очень важным способом развития Некоммерческой организации является установка партнерских отношений. Партнерские отношения могут быть выстроены с коммерческими и некоммерческими организациями.

Необходимо заручиться поддержкой других уважаемых коммерческих и некоммерческих организаций.

Организации – эксперты работы НКО помогут наладить сдачу отчетности, организуют юридическую составляющую деятельности НКО, помогут подготовить программу на гранты и реализовать многие другие задачи. Самостоятельно это сделать крайне сложно. Нужно иметь штат специалистов различных сфер – бухгалтера и юриста, как минимум. Наладив партнёрские отношения с профессионалами в сфере работы с НКО, можно вывести свою организацию на новый уровень. В связи с тем, что профессионалов в этой области не так много, необходимо тщательно изучить потенциального партнера. Сколько организация, специалист по работе с НКО, лет на рынке? Кому уже помогли, и кто является партнером? На сколько информационный сайт – наполненный информацией или это одна страница со списком услуг и расценками?

Организации – партнеры могут помочь в предоставлении помещений для Вашей организации. Возможно, они будут готовы подписать договор о сотрудничестве, разместить баннер Вашей НКО на своих сайтах и взаимодействовать с Вашей НКО при возникновении «сложных» ситуаций.

Конечно же, существуют риски, которые связаны с выбором партнеров. Это и их добросовестность, и профессионализм, и готовность к полноценному и открытому сотрудничеству. Как же найти достойных партнеров? Найти того, кто действительно способен выполнить поставленные задачи?

В случае, если решение Вы принимаете самостоятельно, то в первоочередное можно провести исследование и изучить информацию о потенциальном партнере. Можно запросить материалы про опыт и квалификацию команды потенциального партнера, поискать отклики про организацию или людей, ее представляющих, в Интернете и профессиональном сообществе.

Очень частой ошибкой при выборе организаций - партнеров является ожидание очень скорой отдачи. Как показывает практика, большинство компаний нацелены на долгосрочное сотрудничество, в котором доверие и

понимание возрастают спустя время – через несколько лет партнеры выходят на принципиально другой уровень сотрудничества. Конечно же, такое партнерство требует большого количества времени и сил и нужно быть готовыми в него вкладываться.

## **7. Сайт НКО, социальные сети НКО**

Еще одним способом развития НКО является продвижение Вашей Некоммерческой организации в социальных сетях и СМИ, а также создание собственного сайта.

Социальные сети стали важным способом продвижения и развития Некоммерческих организаций. Очень большое количество людей ежедневно пользуются социальными сетями.

Социальные сети представляют собой большую возможность для информирования, привлечения единомышленников и партнеров, организации мероприятий. Также социальные сети предоставляют большие возможности для установления прямого контакта с аудиторией, который является одним из главных преимуществ социальных сетей. Некоммерческими организациями создаются и развиваются собственные сообщества для установления контакта с имеющейся аудиторией и привлечения новой.

Некоммерческие организации решают в социальных сетях такие важные вопросы как информирование о своей деятельности, привлечение сторонников и волонтеров, сбор пожертвований, продвижение мероприятий. Многие Некоммерческие организации используют социальные сети с целью дальнейшего перехода со страницы в социальной сети на сайт организации. Тем самым увеличивается количество посетителей сайта НКО.

Активная позиция в СМИ – радио или телевидение также играют роль в развитии НКО. Например, многие адвокаты, выступают экспертами в телешоу, тем самым увеличивая популярность своей Коллегии или Бюро.

Также сейчас для развития Некоммерческой организации важно иметь свой хороший информационный ресурс – сайт. Сайт для Некоммерческой организации представляет эффективную возможность привлечения крупной аудитории.

Сайт предоставляет возможности проинформировать граждан о своей деятельности, целях создания организации, реализации проектов. Такой сайт не создается для получения прибыли, задачей такого сайта является предоставление посетителям полной информации о деятельности

Некоммерческой организации. По сути, сайт - это визитная карточка организации, благодаря которой раскрывается смысл ее деятельности.