

ФАНДРАЙЗИНҒ

ӘЛЕУМЕТТІК ЖОБАҒА АҚША МЕН
КӨМЕКТІ ҚАЛАЙ ТАБУҒА БОЛАДЫ?

НҰСҚАУЛЫҚ



Алматы қ., 2022

ФАНДРАЙЗИҢ.

ӘЛЕУМЕТТІК ЖОБАҒА АҚША МЕН КӨМЕКТІ ҚАЛАЙ ТАБУҒА БОЛАДЫ?

НҰСҚАУЛЫҚ

Нұсқаулықты Атырау облысының қоғамдық ұйымдарына арналған «Алғыр» бағдарламасы аясында «Теңізшевройл» ЖШС қаржылай қолдауымен Орталық Азияның Еуразия Қоры әзірледі.



«Теңізшевройл» ЖШС – шикі мұнай, сұйытылған көмірсутекті газдар, құрғақ газ және күкіртті барлау, өңдеу, шығару және өткізумен айналысатын қазақстандық серіктестік. ТШО қауіпсіздік техникасының және қоршаған ортаны қорғаудың әлемдік деңгейдегі стандарт талаптарына сәйкес қызмет атқарады. «Теңізшевройл» ЖШС 1993 жылғы сәуірде Қазақстан Республикасының Үкіметі мен Chevron корпорациясы арасында құрылды. Қазір серіктестер қатарына Chevron Overseas Company – 50%, «ҚазМұнайГаз ҰК» АҚ – 20%, ExxonMobil Kazakhstan Ventures Inc – 25% және «ЛУКАРКО Б.В.» – 5% кіреді.

Орталық Азияның Еуразия Қоры (ОАЕҚ) – аймақта 2005 жылы құрылған қоғамдық ұйым. ОАЕҚ қоғамдық және жеке ресурстарды жұмылдыра отырып, азаматтарға жергілікті қоғамдастықтарды нығайту, азаматтық және экономикалық әл-ауқатты жақсарту арқылы өз болашағын құруында белсенді қатысуға көмектеседі. ОАЕҚ туралы толығырақ ақпаратты www.ef-ca.kz сайтынан көре аласыз.

Алғыр – Орталық Азияның Еуразия қоры «Теңізшевройл» ЖШС қаржылай қолдауымен жүзеге асырып келе жатқан, Атырау облысындағы коммерциялық емес ұйымдардың қоғамдастықтардың әлеуметтік проблемаларының шешімін табу мен азаматтық қоғам құрудағы әлеуетін оқыту мен тәжірибе алмасу арқылы нығайтуды көздейтін бағдарламасы.

Нұсқаулық идеялары мен жобаларына қаржыландыру және басқа ресурстық қолдау іздеп жүрген КЕҰ, ынталы топтар мен энтузиастарға арнап әзірленді. Мұнда тиімді фандрайзинг үшін пайдалы құралдар мен практикалық кеңестерден құралған тоғыз бөлім ұсынылды.

Авторлар: Айгүл Тағатова, Динара Нұрышева, Томас Ақынов, Ринад Темірбеков, Азиза Өтегенова, Азаматтық бастамаларды қолдау орталығы (АБҚО)
Редакторлар: Данель Ходжаева (орыс тілі), Әннәс Бағдат (қазақ тілі), Назгүл Қожабек (қазақ тілі)
Аудармашы: Анар Арынова
Дизайн: Mainstream Partners
Баспа: «Art Depo Studio» типографиясы

ББК 330
КБК 65.05
Ф21
ISBN 978-601-06-8928-2

2022, Алматы
Орталық Азияның Еуразия қоры
Алматы қ., Жароков к., 284/3,
тел.: +7 (701) 720 08 16, 050060, Қазақстан

ISBN 978-601-06-8928-2



МАЗМҰНЫ

3	ҰСЫНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ
4	КІРІСПЕ
5	1-тарау. Фандрайзинг философиясы
9	2-тарау. Фандрайзинг процесінің құрылымы
15	3-тарау. Ақылы қызметтер арқылы фандрайзинг
17	4-тарау. Корпорациялармен фандрайзинг
22	5-тарау. Қоғамдастықпен фандрайзинг және краудфандинг
25	6-тарау. Халықаралық ұйымдар және елшіліктермен фандрайзинг
28	7-тарау. Мемлекеттік құрылымдармен фандрайзинг
32	8-тарау. Жергілікті бизнеспен фандрайзинг
35	9-тарау. Қайырымдылық қорларымен фандрайзинг
37	НҰСҚАУЛЫҚТЫҢ АВТОРЛАРЫ

ҰСЫНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. «Фандрайзинг жаңалықтары». — «ФОКУС-МЕДИА», Мәскеу, 2004 жыл.
2. «Қаражат тарту» - «ВСЕ ВМЕСТЕ» Ассоциациясы, нұсқаулық, авторы Анастасия Ложкина, Мәскеу, 2021 жыл.
3. «Фандрайзингге қысқаша кіріспе», «КЕҰ арналған корпоративті фандрайзинг: компания қаражаты әлеуметтік мақсаттарға қалай тартуға болады» - «НКО Кухня», авторы Дмитрий Даушев, онлайн қол жетімді: <https://ngokitchen.ru/wp-content/uploads/2015/12/kratkoe-vvedenie-v-fandrajzing-daushev.pdf>
4. «Қазақстандағы фандрайзинг. Фандрайзинг құралдары. Краудфандинг жайлы» - Шахмардан Есенов атындағы ғылыми-білім беру қоры, «Қазақстандағы ҰЕҰ мен волонтерлік» нұсқаулығы.
5. Global Women in Management. Building leaders for Development. Washington, 2007, www.cedpa.org

КІРІСПЕ

Фандрайзинг тақырыбы Қазақстанға бейтаныс емес дегенмен, әлі де әлеуметтік жобалардағы ең өзекті тақырыптардың бірі болып отыр. ОАЕҚ КЕҰ институттық дамыту және оқыту саласындағы көп жылдық тәжірибесі де ұйымның табысқа жетуінің басты шарттарының бірі қаражат жинау екенін растап отыр. Осыны ескере отырып, фандрайзинг жөніндегі нұсқаулық әр оқырман тәжірибесі қандай екеніне қарамастан ақпаратты оңай меңгеріп, практикалық кеңестерді пайдалана алатындай етіп әзірленген және визуалданған.

Бірінші тарауда фандрайзинг философиясымен танысып, оның мақсаттарын анықтасаңыз, екінші бөлімде фандрайзингнің құрылымы мен әдістемесі туралы теорияны меңгересіз. Содан кейін нұсқаулықта қызметтің тиімділігін арттыру үшін бір-бірімен үйлестіруге болатын фандрайзингнің әр бағытын қамтитын жеті тарау ұсынылған.

Біз КЕҰ орнықтылығының жаңа мүмкіндіктерін көрсету үшін, ақылы қызметтер арқылы және қоғамдастықтарды қатыстыру арқылы фандрайзинг жасауға арналған тарауларды әдейі қостық. Ұсыныстар мен жұмыс тәсілдерінен бөлек, нұсқаулықта қаржылай қолдау көмегімен мақсатына жете алған халықаралық және қазақстандық қоғамдық ұйымдардың жетістікке жету жолдары баяндалады.

Ұсынылған бағыттар спектрі қалалық және ауылдық ұйымдарға қоғам игілігі үшін шынымен маңызды жобаларды қаржыландыруға көмектесетініне шын жүректен сенеміз.



ФАНДРАЙЗИНҒА ФИЛОСОФИЯСЫ

Автор:

Ринад Темірбеков

Фандрайзинг немесе қаражат жинау түсініксіз, күрделі, тіпті қорқынышты процесске ұқсап көрінуі мүмкін. Тек зер салып қарасақ, оны түсіну оңай екенін көреміз. Шын мәнінде, адам ұлы фандрайзер болып тұмайды – ұлы фандрайзер болып қалыптасады. Ендеше, кез келген адам қаражат жинау принциптерін жан-жақты зерттеу мен тұрақты практика арқасында фандрайзингтің қыр-сырын меңгере алады.

Әрине, тұмысынан фандрайзингке бейім адамдар да бар, тек олардың өзі де күндердің күні әлдеқандай бір білім мен тәжірибені қажет ететін күрделі жағдайлар мен мәселелерге тап болып жатады.

Біз, авторлар ретінде, осы нұсқаулықты жаза отырып, көпшілігіңіз фандрайзинг ғылымы мен өнерін меңгеруде әрдайым шыңдалып, тәжірибе жинай отырып елеулі табыстарға қол жеткізесіздер деп сенеміз.

Фандрайзинг сиқырлы құрал емес...

Өзіңіз немесе командаңыз былай дейтін шығарсыздар:

«Бір үлкен грант ұтып алсақ болғаны, сонда жыл бойы тиімді жұмыс істер едік!».

«Қайырымдылық балы немесе гала-концерт сияқты салтанатты фандрайзинг шарасын өткізуіміз керек. Соның арқасында қажет ресурстардың бәрін тарта аламыз, содан кейін барып бағдарламаларымызды әзірлеуге кірісеміз».

«Ақша тапсақ қой, керемет әлеуметтік бағдарлама жасар едік!»

«Мен нақты бір ірі донормен кездесуге талпынып жүрмін. Ол неге менімен кездескісі келмейді? Оған біздің жұмысымыз туралы айтып берсек, ол тыңдаса, жаңа кеңсе алуға үлкен грант берер еді. Күте тұрайын, әлі хабарласар».

Мұндай ойлар таныс болса, онда ұйымыңыз қиын кезеңнен өтіп жатыр деген сөз. Нақтырақ айтқанда, сіз немесе командаңыз қаражат жинауға қатысты мәселелердің бәрін шеше салатын сиқырлы құралды күтіп отырсыздар. Көңіліңіз қалса да айтайық – ондай «батпан құйрық» жоқ!

Әрине, фандрайзингді сиқырлы құрал деп қарастырған аса тартымды, өзіміз әлі жете түсініп болмаған донорларға арналған «сату құйыны», фандрайзинг желілері, сапалы өтінім беруге қарағанда әлдеқайда тартымды көрінеді. Бұл тәсілдердің бәрі көп уақыт пен күш-жігерді талап етеді, ал біз әлдебір сиқырдың күшімен ұйым қызметін тоқтатпай ұстап отыратын үлкен бір грант немесе донор шыға келсе дейміз. Солай болғанда жаңа бағдарламалар бастап, ғимараттар салып, бүгін-ақ көп адамға көмектесе бастар едік... Әрине, мұндай ойлар жақсы ниеттен туады, тек, әттең, одан қаражат жинала салмайды.

Қате фандрайзинг стратегиялары

«Сиқырлы жебенің» соңына түсу, немесе «сиқырлы жебені» күту, немесе «донор аулаушылар»

«Кез келген жаңа идея мен трендке жармаса берейік!»

Кейде КЕҰ командалары кенет ойға келген идеялар көмегімен қаржыландыру тартуға тырысады. Нәтижесінде көп күші мен уақытын желге ұшырып, құр алақан қалады.

«Ірі грант байқауын не ірі донордың ұсынысын күтіп жүрміз. Ұсақ-түйекке әуре болып қайтеміз?»

Мүмкіндіктерден қапы қалдыратын қатері бар күтіп отыра беру позициясы.

«Бүгін экологиямен айналысайық, ертең сайлауға назар аударамыз, арғы күні тағы бірнәрсені қолға аламыз!»

КЕҰ мұндай позиция ұстанса, олар «донор аулау» әдісін таңдап, донор ақша бөлсе болды, кез келген жұмысты атқаруға дайын болып күтіп отырады деген сөз.



Аталған жағдайлардың бәрі келешекте ұйымдардың өздерін тұзаққа түсіруі мүмкін. «Сиқырлы жебенің» соңына түсіп алса, қаржы жинау «реакциялы» болып кетуі мүмкін: жобалар саны артқанымен, шынайы ниеті мен нақты мақсаты жоғы салдарынан бұл өсу орнықты болмайды. Мұндай стратегияның қатесі оның бенефициарларға емес, донорларға қажет нәрсені көздейтінінде. Ал сіз КЕҰ ретінде ең алдымен жобалар бенефициарлардың сұранысына сай болғанын қамтамасыз етуге ұмтылуыңыз керек.

Донор нені қажет ететініне анағұрлым мән беріп, терең оймен қарау қажет. Әйтпесе, бір күні жоба немесе бағдарлама донордың мүддесіне сай келмей қалуы мүмкін, ал сіздер оны ары қарай жалғастырайын десеңіз, оған не қызықпайды екенсіз, не ол ұйымыңыздың шынайы қажетіне сай емес екен. Ақыр аяғында өзіңіз шаршап, қызметкерлеріңіз түңіліп, істі атқаруға күш қалмайды. Оның үстіне «өзіне не керегін білмейтін ұйым» деген атқа қаласыздар. Сонымен, тұзаққа түсіп қалмау үшін не істеу керек?



КЕҰ қалай табысқа жетеді

Жобаларын дамытып, нақты қажет қаражатты алып, көп адамға көмектесетін ұйымды көрсеңіз, онда бұл КЕҰ дамудың тар жол, тайғақ кешуінен өткеніне сенімді болыңыз. Ол уақытын бекер өткізбей, донорлар мен бенефициарларды зерттеп, қазіргі донорлармен және өзге де мүдделі тараптармен өзара тиімді ұзақ мерзімді серіктестік орнатып, ақыл-кеңес пен ұсыныстармен үнемі жұмыс істеп отырғаны әбден мүмкін.

Мұндай ұйым ықтимал донорларды тұрақты донорға айналдыру үшін көп жұмыс атқарып, жыл сайынғы қайырымдылық бағдарламаларын әзірлеп, телефон немесе жеке кездесулер арқылы көп келіссөз жүргізген. Соның арқасында ол тоқтап қалмай, жұмысын жалғастырып, өзі қалағандай жетістікке жеткен.

¹ «Сиқырлы жебе» - орыс тілінде «волшебная пудля», «волшебная пиллюля» деп кездесетін концепция

Фандрайзинге қалай табысты болуға болады

БІРІНШІ ҚАДАМ

Сәл тоқтап, сабырға келіңіз, фандрайзинг бағдарламасын жасауға жұмсаған уақытыңыз бүкіл ұйымыңыз үшін де, жеке өзіңіз үшін де тез ақталатынына сеніңіз.

ЕКІНШІ ҚАДАМ

«Сиқырлы жебенің» соңына түскенді доғарыңыз, оның орнына өзіңізге қажет нәрсеге сай мүмкіндіктерді іздеңіз. Бұл тұста мынадай бағыттаушы сұрақтар көмектесе алады:

- Ұйым бес жылдан кейін қандай болсын деймін?
- Апта сайын қанша адамға көмектесіп жатырмын?
- Кімге және қандай қолдау қажет?
- Ұйымымның қоғамдағы орны қандай?

Сұрақтарға жауап бере отырып, ұйымның, жобаның, команданың өсуі үшін дұрыс мүмкіндіктерді анықтауға болады.

ҮШІНШІ ҚАДАМ

Ғажайыпты күтпеңіз. Алға жылжу үшін қазір қолыңыздан келетін кішкентай әрекеттерге назар аударыңыз. Кішкентай әрекеттерден үлкен нәтиже шығатынын ұмытпаңыз. Мына сұрақтарға жауап беріңіз:

- Ықтимал донорлармен қарым-қатынасты дамытуға уақыт пен күш жұмсауға дайынмын ба?
- Алаңдататын факторлардан бас тарта аламын ба?
- Көмектесе алатын адамдарым бар ма?

Бәріне «иә» деп жауап берсеңіз, онда әрекет етуге дайынсыз. Әлі түсіне қоймасаңыз да, бастысы – дұрыс бағытта келе жатқаныңызды білгеніңіз. Қаражат тартуға арналған бағдарлама әзірлеуге уақыт бөлгеніңізге ешқашан өкінбейсіз.



Сонымен, фандрайзинг деген не?

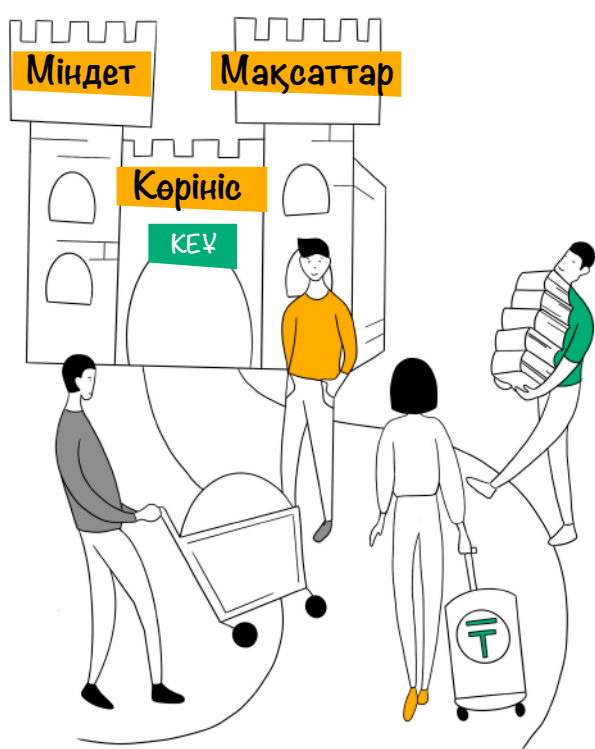
Нұсқаулықтың алғашқы жолдарынан түсінгеніңіздей, **фандрайзинг** – нақты мақсатқа жетуді көздейтін кез келген қызметке қаражат жинау.

Шын мәнінде, фандрайзингтің анықтамасы көп болуы мүмкін, тек біз коммерциялық емес ұйымдардың қызметіне барынша сай келетіндеріне ғана тоқталамыз.

Фандрайзинг – коммерциялық емес жобаларға қаражат іздеу әрекеті.

Фандрайзинг – адамдардан көздеген мақсатыңыз үшін алғыңыз келетін нәрсені алғыңыз келген уақытта және алғыңыз келген жерде алу өнері.

Фандрайзинг – ақша іздеу ғана емес. Бұл ұйымыңыздың миссиясын өзімдікі дейтін, мақсатқа жетуіңізге көмектескісі келетін және тіпті оған атсалысатын достар мен серіктестер іздеу және табу.



Фандрайзинг немесе френдрайзер

Ағылшын тіліндегі кейбір кітаптарда **«френдрайзер»** – дос тарту дегенді білдіретін ұғым кездесіп жатады.

Осы анықтамаға сүйене отырып, біз пікірлес, серіктес, одақтас бола алатын адамдарды тартқан кейде ақшадан да маңыздырақ екенін түсінеміз. Достар, адал серіктестер және мүдделі тараптар (құндылықтар мен мақсат ортақ және жұмыс нәтижелі болғанына мүдделі тараптар) болмаса, жоба мен ұйымның орнықтылығына қол жеткізу оңай емес. Жобаның орнықтылығы немесе басқаша айтқанда, белгілі бір донордың демеуші болғанына мұқтаж болмай жұмысты жалғастыру мүмкіндігі қаржыландырудың маңызды құрамдас бөлігі екенін түсінген маңызды.

Сондықтан да **фандрайзинг** деген — сіздің мақсатыңыз бен үмітіңізді өзімдікі дейтін адамдарды тартуыңыз.

Бұл анықтамаларды талдағаннан фандрайзинг дегеніміз ақша жинау ғана емес деген тұжырым жасай аламыз.

Біріншіден, фандрайзинг деген – ұйымның болашаққа деген мақсаттары, идеалды көрінісі мен армандары.

Стратегиялық мақсаттар мен міндеттерді өзіңіз ғана түсінетіндей етіп емес, сондай-ақ қызметкерлеріңізге, серіктестеріңізге және донорларға шабыт сыйлай алатындай етіп айқындауға мүмкіндік беретін көптеген әдіс бар. Сондықтан да фандрайзингтегі жолыңызды жобаңыздың немесе ұйымыңыздың келешектегі арманыңыздағыдай жарқын әрі шабытқа толы бейнесін жасаудан бастаған дұрыс. Бұл бейне сізді қиындықтан алып шығар шамшырағыңызға айналуы керек.

Екіншіден, фандрайзинг — коммуникация өнері, арманыңызды өзгелер сізге қосылғысы, көмектескісі келетіндей етіп айта білу.

Авторлар:

Динара Нұрышева,

Томас Ақынов

Фандрайзинг процесінің кезеңдері

1-кезең Проблеманы талдау

Проблеманы талдау – өтінімнің немесе ұсыныстың негізі, жобаның немесе идеяның бірегейлігі соның сапасына тәуелді. Талдау нәтижесінде жасалған тұжырымдар проблеманы түсіну деңгейін көрсетеді және донорлар мен серіктестердің сеніміне ықпал етеді.

Проблема мен оның себептерін талдау үшін көптеген тәсілді қолдануға болады. Алдымен негізгі тәсілдерді атап өтейік:

- Нақты бір салада жұмыс істеп жатқан ұйымдар мен сарапшылардан кеңес алу;
- Мақсатты топтардан онлайн немесе офлайн сауалнама алу;
- Жұмыс істейміз деп жоспарлап отырған жерді барып көру;
- Әкімдіктен, статистика комитетінен немесе өзге де мемлекеттік органдардан қажет ақпаратты сұрату;
- Қазақстандағы және шетелдердегі заңнаманы және оны қолдану тәжірибесін талдау;

- Мүдделі тараптарды, олардың жобаны қолдаудағы мүддесін немесе жобаға қолдау көрсетуге тосқауыл болатын факторларды анықтау;
- Сайттардағы зерттеу мақалаларын, халықаралық ұйымдардың немесе компаниялардың есептерін зерделеу;
- Бұқаралық ақпарат құралдарындағы өзіңізге керек тақырыптағы жарияланымдарды шолу.

Талдаудан жасаған тұжырымыңыздың көлеміне емес, мазмұнына мән беріңіз. Мазмұнына қарап-ақ қаншалықты тиянақты жұмыс істегеніңіз белгілі болады.



Төменде ОАЕҚ жазған өтінімдердегі ондағы проблеманы талдау бойынша атқарылған жұмыс жөнінде хабар беретін үзінділер ұсынып отырмыз.

1) «Қолжетімді Қазақстан» жобасы (демеушісі – Еуропа Одағы)

Қазақстан қалаларында қозғалысы шектеулі азаматтардың жүріп-тұруын оңайлататын құрылғылар мен белгілер көбейгені байқалады. Алайда белгілі бір топ мүгедектігі бар адамдарға жағдай жасағаннан нысандар мен қызметтерге барша адамның қол жеткізе алу проблемасы шешіле қоюы екіталай.

Бедерлі тақтайшалардың бетіне суық түскенде қырау қатып, тайғақ болып, кез келген адамның жаралануы қаупін арттыруы мүмкін. Плиткалардың, белгілердің және жабдықтардың сары түсі нашар көретін адамдардың бәріне жарай бермейді және қоршаған ортаның эстетикасын бұзуы мүмкін. Көтергіш құрылғылардың кейбірін мекеме ішінде еркін айнала алмайтындығыны немесе нысанның төңірегіндегі орта сәйкес келмейтіндігі себебінен ешкім қолданбай жатады.

Бұл блок әр түрлі топтағы мүгедектер мен жалпы халық қандай мәселелермен бетпе-бет кездесетінін көрсетеді. Халықтан кері байланысты сіздің жүзеге асырып жатқан жобаларыңыз, сауалнамаларыңыз, осы мәселелерді зерттеген сарапшылар мен ұйымдардың есептері арқылы алуға болады.

«Қолжетімді Қазақстан: баршаға арналған әмбебап дизайн» жобасы сарапшылар қауымдастығына, тұрғындарға, бизнес пен мемлекеттік органдарға қабілетіне, жасына және мәртебесіне қарамастан барлық адамға ыңғайлы болатын әмбебап шешімдер іздеуді ұсынады. Әр адам бала кезінде, ауырғанда және қартайған шағында қозғалысы шектеулі адамдар қатарына қосылады.

«Әмбебап дизайн» терминінің авторы, америкалық сәулетші және өнеркәсіп дизайнері Роналд Мэйс пен оның мектебі әмбебап дизайн жасауды өнім немесе нәтиже деп емес, процесс деп қарастыруды ұсынады. Нысандарды, кеңістіктерді және қызметтерді жобалағанда қозғалысы шектеулі азаматтарға қолайлы болғанын көздеп қана қоймай, жалпы әмбебаптыққа сүйену керек.

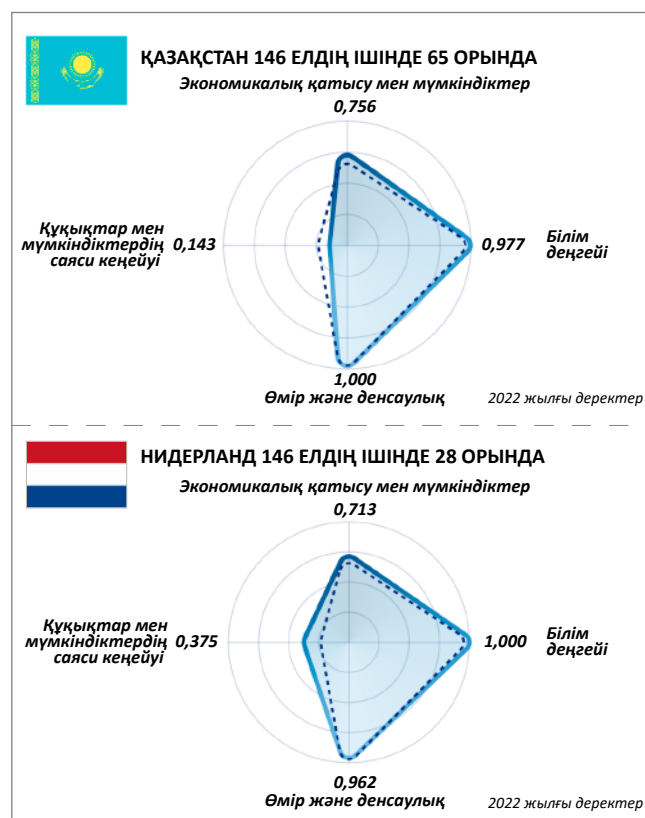
Сіз өзіңіз зерттеген тұжырымдаманы ұсынасыз және оның қоғамға, мақсатты топқа пайдалы болатынына сенесіз.

2) «Әйелдер КЕҰ мен бастамашыл топтардың әлеуетін арттыру бағдарламасы» (демеушісі – Нидерланд Корольдігінің Қазақстан Республикасындағы елшілігі)

Гендерлік теңдік саласында көп нәрсе жақсарып келе жатқанына қарамастан, бүкіл әлемде әйелдер саяси және партиялық белсенділікте, жергілікті және аймақтық кеңестер мен ұлттық парламенттердің, министрлер мен штаттар губернаторларының қатарында болу бойынша әлі де ер адамдардан әлдеқайда артта қалып келеді.

Эмансипацияның ұзақ тарихи жолынан өткен Нидерланды үшін әйелдердің саясатқа араласуы және экономикалық тәуелсіздігін арттыруы маңызды саяси мақсат.

Байқау Нидерланд ұйымына арналғандықтан, Нидерланд тәжірибесі зерттелді.



Сондай-ақ Қазақстан 2030 жылға дейін Отбасы және гендерлік саясат тұжырымдамасы арқылы әйелдердің басшылық қызметтегі үлесін 30%-ға жеткізуді мақсат етіп отыр.

Жоғарыда келтірілген Дүниежүзілік экономикалық форумның кестесінде Қазақстан мен Нидерландтағы жағдай көрсетілген. Қазақстандағы әйелдердің саясаттағы үлесі орташа баллдан әлдеқайда төмен

Мемлекет концепциясын зерттеу.

Қазақстанда әйелдердің басшылық қызметтегі үлесін 30%-ға жеткізу тетіктері жоқ. Парламентке кандидат әйелдерге деп квота енгізу мәселесі әлі талқыланып келеді.

Мемлекеттік қызметкерлердің басым көпшілігі әйелдер болғанымен, орталық органдардағы жоғары лауазымды қызметтердің 10%-ында ғана әйелдер отыр.



Көрсеткіш есептен немесе сұраныс бойынша мемлекеттік органдардан алынған.

Әйелдер негізінен білім беру, денсаулық және экономика саласында қызмет атқарады. Әйелдер көп болғанынан басқару сапасы артып кетеді деген сөз емес. Мемлекеттік қызметкерлердің сапасы институттардың өзінің сапасына байланысты.

Дегенмен, сыни масса теориясына сүйенсек, саясатта әйелдер саны 30%-дан аса салғанда, олар әлеуметтік мәселелерді талқылау мен шешуде өз ережелерін алға тарта бастайды екен.



Авторлар теорияға негізделген.

2-кезең Мақсатты топты сипаттау

Мақсатты топты сипаттау – барлық өтінімдер мен коммерциялық ұсыныстардың міндетті бөлігі. Егер сіз мектептердегі оқыту сапасын арттыру жөнінде жұмыс жүргізіп жатсаңыз, онда мақсатты аудитория оқушылар ғана емес, мұғалімдер мен оқу орындарының әкімшілігі де бола алады. Өтінімде жоба аясында қамтығыңыз келетін мұғалімдер мен басшы қызметкерлер санын көрсетуіңізге болады.

Мақсатты аудиторияға қарай, олар туралы көбірек ақпарат беруге болады. Мүгедектігі бар адамдармен жұмыс істесеңіз, статистика бөлімінің ресми мәліметтеріне сүйеніп, таңдалған аймақтағы мүгедектігі бар адамдардың жалпы санын көрсетуге болады. Көбінесе мақсатты топ бенефициарларға қарағанда кеңірек болады, және мүдделі ортаны толық қамтиды.

«Қолжетімді Қазақстан» жобасының өтінімінен мысал

МАҚСАТТЫ ТОПТАР 	Мүгедектігі бар адамдар, олардың отбасылары, кішкене балалары бар ата-аналар, қозғалысы шектеулі адамдар, қарттар, мүгедектігі бар адамдар ұйымдары мен КЕҰ желілері, құқық қорғаушы ұйымдар, Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі мен оның аймақтардағы басқармалары, Білім және ғылым министрлігі мен оның аймақтардағы басқармалары, Инвестициялар және даму министрлігінің Құрылыс және тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық істері комитеті, Бас прокуратура, жергілікті атқарушы органдар (әкімдік), жергілікті өкілетті органдар (мәслихат), «Азаматтарға арналған үкімет» КЕАҚ, Стандарттау және сертификаттау институты, жекеменшік сектор ұйымдары, соның ішінде құрылыс компаниялары және нысандарды бейімдеуге арналған өнімдер мен қызметтер жеткізушілері, белсенді азаматтар мен еріктілер.
НЕГІЗГІ БЕНЕФИЦИАРЛАР 	Қазақстандағы мүгедек арбасын қолданатын, нашар еститін және нашар көретін 5000 адам 5000 нысан иесі 12000 адам, соның ішінде мүгедектігі бар адамдар, халықтың қозғалысы шектеулі топтары және жалпы халық 21+ КЕҰ қызметкері (желі мүшелері) 500 волонтер 100 мемлекеттік орган

3-кезең Смета жасау, қолда бар және қажет ресурстарды талдау

Проблеманы талдағаннан кейін мақсатты топқа қандай қадамдар көмектесетіні туралы түсіне бастайсыз. Енді жоспарланған әрекеттерді іске асыру үшін қанша ресурс қажет болатынын анықтау керек.



1. Іс-шаралардың немесе әрекеттердің тізімін жасаңыз және олардың әрқайсысына жұмсалатын ықтимал шығынды болжап, қосыңыз. Ұйымыңыздағы немесе өзге ұйымдардағы осыған ұқсас шаралар өткізген адамдардан кеңес алыңыз.



2. Жобаның мақсаты мен міндеттеріне жету үшін командаңызға неше адам қажет екенін есептеңіз.



3. Кеңсені ұстауға және жұмыс процесін ұйымдастыруға кететін (жалға кеңсе алу, шаруашылық тауарлары және пошта қызметтері) жалпы шығындарды шығарыңыз.

Бюджетті есептегеннен кейін оны конкурста көрсетілген сомамен немесе донор ұсынған сомамен салыстыру керек. Бастапқыда іс-шараларды жоспарлағанда бюджеттегі шектеулерді түсініп, одан асып кетпеу керек. Бюджетіңіз көрсетілген сомадан асып кетсе, проблеманы талдауға оралып, аз қаражатқа көбірек нәтиже беретін іс-шараларды анықтауыңыз керек. Ал басқа ұйымдармен серіктесе өтінім беріп отырсаңыз, онда барлық жоспарланған әрекеттердің бәрін ескере отырып, болжалды бюджетті талқылау қажет.

Өтінім формаларында көбінесе қолда бар ресурстарды көрсет деген талап кездеседі. Мысалы, кеңсе жайы, ноутбуктер, принтерлер, сатып алынған Zoom-аккаунт және т.б. айтуға болады. Материалдық заттардан бөлек, интеллектуалдық ресурстардың барын көрсету маңызды. Мысалы авторлық әдістеме, әзірленген трениңдер, бағалау формалары немесе қызмет көрсету хаттамаларыңыз болуы мүмкін. Жобаны іске асыру үшін қолда бар ресурстардың бәрі донорға жобаға қосып отырған үлесіңізді көрсетеді.

4-кезең Есеп. Нәтижелерді талдау, ой түю

Жоба есебінде не істегеніңізді, тартылған ресурстар арқылы кімге көмектесе алғаныңызды және бенефициарлардың өмірі қалай өзгергенін сипаттайсыз. Донорға есеп беру жоба аяқталарда басталмайды. Керісінше, ол жобаның бүкіл кезеңінде жүйелі түрде жүріп, жоба аяқталғаннан кейін де жалғасады. Есеп бергенде біз жұмыс барысындағы артық-кемін саралаймыз.

Есеп беру әр түрлі болуы мүмкін. Мысалы, жобаның негізгі нәтижелері сипатталатын бағдарлама есебі не бюджет бойынша есеп беретін қаржы есебі. Есеп беру үлгілері де түрлі-түрлі болуы мүмкін, сондықтан формасын алдын ала донордан нақтылап алыңыз немесе үлгісін сұраңыз.

Алынған нәтижелерді талдау дегеніміз «360 градус» әдісімен бүкіл жобаны бар қырынан қамтып бағалау.

Оған мыналар кіреді:



Жоба командасының бағалауы – қызметкерлер өз нәтижесін бағалайды, сандық және сапалық нәтижелерді жинайды;



Бенефициарлардың бағалауы – жоба бенефициарлары жоба олардың өміріне қалай әсер еткені туралы сұрақтарға жауап береді;



Тәуелсіз сарапшылардың бағалауы – жобаға тәуелсіз сыртқы бағалау жүргізетін және қорытынды пікір беретін жеке тұлға немесе ұйым жүргізеді (әдетте сыртқы бағалаушыны демеуші жалдайды).

Есептің құрылымы донордың қалауына байланысты ерекшеленуі мүмкін. Есеп презентация, құжат, хат немесе демеушіден алынған үлгі түрінде болуы мүмкін. Институционалдық² ұйымдар әдетте жоба нәтижелерін сайттарында жариялайды.

Аралық және қорытынды нәтижелерді талдағанда, донорға есеп бергенде қолдануға болатын құрылым үлгісі:

1. Қысқаша түйіндеме

Жергілікті контекстегі проблеманы қысқаша тұжырымдаңыз, жобаны іске асыру стратегиясын сипаттаңыз. Сандық және сапалық нәтижелерге мән бере отырып, жобаның нәтижелерін тізімдеңіз. Сондай-ақ проблема, жобаның мақсаты, жұмыс, нәтижелер, қаржыландыру сынды жалпы көрсеткіштерге де тоқталуға болады.

2. Бағдарламаны талдау

(талдауды тек ішкі команда үшін пайдаланыңыз)

- Жоба барысында туындаған елеулі өзгерістерді, әсіресе олар жоба нәтижелерін тұжырымдаудағы өзгерістерге қатысты болса, түсіндіріңіз.
- Күткен нәтиженің қайсы орындалды және қайсы іске аспады, бұл нәтижелерге жетуге не ықпал етті, не ықпал етпеді, неліктен осылай болды және нені басқаша қалай істеуге болар еді. Логикалық модельді қолданыңыз.
- Нәтижелердің дереккөздерін тексеріңіз, бұл дереккөздер белгіленген индикаторларды анықтай алды ма? Анықтай алмаса, неліктен?
- Жобаның қауіп-қатерлерін, қайсы орындалған, орындалмағанын бағалаңыз. Болжанған қауіп-қатерді азайтуға не көмектесті?
- Жобаның кез келген күтпеген салдарын және түйген ой-тәжірибеңізді сипаттаңыз.
- Сіз қоғамға қалай көмектескеніңіз туралы бенефициарлар мен серіктестердің атынан жазылған «жетістік жолдары» мен цитаталарын пайдаланыңыз.

² Институционалдық донорлар – халықаралық ұйымдар, мысалы, Дүниежүзілік банк, Еуропалық одақ және т.б.

3. Болашаққа кеңестер

- Жобаның нәтижелерін ары қарай ілгерілету үшін ұйым келешекте істеуге тиіс әрекеттерді сипаттаңыз. Қолдануға болатын құралдардың бірі – Start, Stop, Continue (Бастау. Тоқтау. Жалғау). Бұл құрал жаңа жобаға нені қосу керегін (мысалы, жоба басталғаннан-ақ есеп беріп отыру), жүріп жатқан немесе аяқталған жобадан нені қалдыратыныңызды (мысалы, донорды жобаны әзірлеу процесіне қатыстыру) және нені істемейтініңізді (мысалы, «360 градус» тәсілін қолданбай-ақ жобаның табысты болғаны туралы айту) анықтауға мүмкіндік береді.

- Деректер базасы. Бұлттағы сақтау құралдарын пайдаланыңыз. Дерек жинау және ақпарат сақтау мәдениетін дамытыңыз. Институционалды донорлармен жұмыс істегенде жобаның нәтижелерін тексеру жоба аяқталғаннан соң екі-үш жылдан кейін басталуы мүмкін. Команда өзгереді немесе жауапты адамдар ұйымнан кетеді деген қауіп қашан да бар. Сондықтан, жобаның нәтижелері мен тәжірибелерін сақтап, үнемі пайдаланып отыру үшін бәрін бұлтта жинап жүріңіз.

4. Қаржы талдауы

(талдауды тек ішкі команда үшін пайдаланыңыз)

Бюджетте болған кез келген маңызды өзгерістерді түсіндіріңіз. Жобаны жүзеге асыру кезінде туындаған қаржыға немесе келісім-шартқа қатысты проблемаларды сипаттаңыз, сол мәселелерді шешу үшін қандай әрекеттер жасалғанын көрсетіңіз.

5. Жобаны бұқаралық ақпарат құралдарында жариялау және цитата келтіру

Жобаның негізгі нәтижелері бұқаралық ақпарат құралдарында қалай жарияланғанын сипаттаңыз. Ақпарат көздерін, жарияланған күнін және тақырыбын көрсетіңіз. Сондай-ақ осы бөлімге мақсатты топ (бенефициарлар, үкімет және бизнес өкілдері) өкілдерінің сөздерінен немесе мәлімдемелерінен жоба сәтті болғанын және тиімділігін көрсететін кез келген цитатаны қосыңыз.

Есеп қарапайым және мазмұнды болуға тиіс. Инфографикаға, оң өзгерістерге және қандай ой түйгеніңізге мән беруді ұмытпаңыз. Нәтижені бекіте түсу үшін фотосуреттер, оқиғалар мен цитаталарды пайдаланыңыз. Мүмкіндігінше, донормен келіскеннен кейін жобаны түрлі ұлттық және халықаралық марапаттарға ұсыныңыз. Бұл жобаның ғана емес, демеушінің де қоғаммен байланысын нығайтуға және көпшілікке танылуына мүмкіндік береді.

5-кезең Кері байланыс. Донорларға алғыс айту

Кері байланыс және донорларға алғыс айту жобаның басынан басталып, демеушімен байланысқан кез келген уақытта, жобаны іске асыру және қорытындылау кезеңінде де жалғаса береді. Бұл жобаға түзету енгізуге, жаңа көрініс беруге көмектеседі. Донормен әр хабарласқан сайын, көңіл бөліп қолдау көрсеткеніне міндетті түрде алғыс айтып хат жазып жүріңіз.

Әрқашан алғыс айтып жүру керек. Тек оны қалай жасаған дұрыс?

Түрлі әдістер, мысалы, электрондық хат, алғыс грамоталары, іс-шараларда көпшілік алдында атап сөйлеу немесе бенефициарлар жасаған кәдесыйлар арқылы алғыс білдіруге болады. Мысалы, біз бенефициарлар, негізгі серіктестер мен мүдделі билік органдарының қатысуымен өткізілетін қорытынды PR-шараны жоба жоспарын жазғанда қосып қоюға тырысамыз. Бюджет жасағанда осыны міндетті түрде ескеріңіз. Кез келген іс-шара мен сценарийді жүзеге асырарда донордан кері байланыс алып тұрыңыз. Донор көпшілік алдында сөз сөйлеуден бас тартуы немесе түрлі себептерге байланысты ұйымының логотипін баннерге салуға қарсы болуы мүмкін. Институционалды донорлармен жұмыс істегенде баспасөз релиздерін алдын ала жолдап отырыңыз және шақырылған қонақтардың тізімі мен өзге де маңызды нәрселер бойынша келісім алыңыз.

АҚЫЛЫ ҚЫЗМЕТТЕР АРҚЫЛЫ ФАНДРАЙЗИҢ

Автор:

Айгүл Тағатова

Біраз теория

ҚР Заңнамасы³ бойынша КЕҰ коммерциялық қызметпен айналыса алады, қызмет көрсете алады және тауар сата алады. Дегенмен, бұл тұста назар аударатын маңызды жайттар бар. Біріншіден, коммерциялық қызмет КЕҰ мақсаттарын жүзеге асыруды көздеуі керек және оларға қайшы келмеуге тиіс. Екіншіден, қосымша салық салынуын болдырмау үшін одан түсетін айналым 20 000⁴ АЕК-тен аспауы керек.



ҚҚС бойынша тіркеу есебіне қою үшін ең төменгі айналым тиісті қаржы жылының 1 қаңтарында қолданыстағы республикалық бюджет туралы заңда белгіленген АЕК-тің 20 000 еселенген мөлшеріне тең. 2022 жылы АЕК 3 063 теңге көлемінде бекітілді, демек ҚҚС бойынша тіркеу есебіне қою үшін ең төменгі айналым – 61 260 000 теңге.

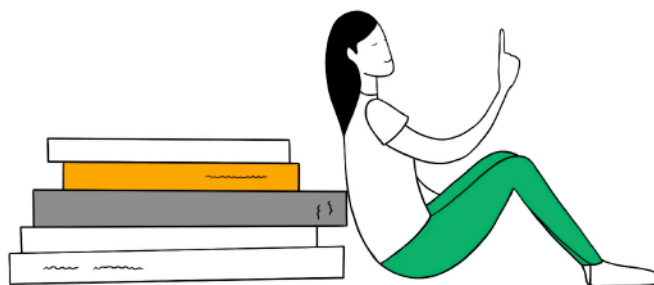
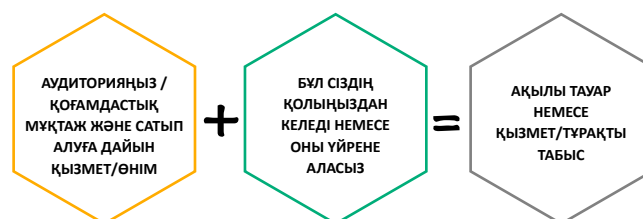
Коммерциялық қызмет коммерциялық емес ұйымға неге керек

Коммерциялық қызмет КЕҰ қаржылай тұрақтылығын арттырып, гранттардан тәуелсіз ете алады. Грант берілуі кез келген уақытта тоқтап қалуы мүмкін, демек бенефициарлар көмектен айырылып, қызметкерлерге жалақы төленбей қалады. Сонымен қатар, Қазақстанда үш жыл және одан да көп мерзімге арналған әлеуметтік жоба бағдарламаларын қолдайтын демеушілер табуы қиын. Мұның салдарынан проблеманы аяғына дейін шешу немесе жұмыстың маңызды нәтижелеріне жету мүмкін болмай қалады. Сондықтан ақылы қызметтен түсетін тұрақты табыс донорлардан тәуелсіз болу, ұжымды сақтау және нақты бір проблеманы шешу үшін қажет.

Қай қызмет түрлерін көрсете алатыныңызды анықтау үшін не істеу керек?

- Бенефициарлар мен жергілікті қауымдастық қай қызмет түріне мұқтаж екенін анықтау;
- Сараптама мен ұжымның мүмкіндіктерін пайдалану;
- Бүкіл әлемдегі КЕҰ мен әлеуметтік кәсіпкерлердің тәжірибесін зерделеу;
- Әлеуметтік желілерде сауалнама жүргізу арқылы қандай қызметтер қажет, бұл қызметтерге жұрт ақша төлеуге дайын ба, дайын болса қанша төлей алатынын анықтау.

Жауаптар анықталғаннан кейін оларды командамен бірге талқылап, өз бетіңізбен не істей алатыныңызды, қандай іс-шараларға қосымша мамандар қажет екенін және сіздің командаңызда оқыту мен үйретуге мұқтаждық бар-жоғын анықтаңыз.

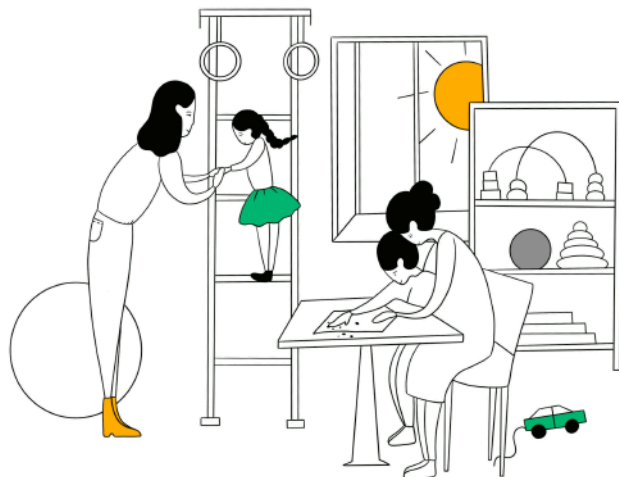


³ Қазақстан Республикасының «Коммерциялық емес ұйымдар туралы» 2001 жылғы 16 қаңтардағы №142 Заңы. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z010000142_33 және 35 баптарды қараңыз.

⁴ ҚР салық кодексі https://online.zakon.kz/document/?doc_id=36148637#pos=3092;-108

Келесі қадам қандай?

Кез келген коммерциялық қызмет нарық заңдарына бағынады, сондықтан ол өзіндік құнды, залалсыздық межесі мен сату арналарын, сонымен қатар жарнама, сату жоспары мен пайданы қажет етеді. Бұл ретте пайда КЕҰ жарғысына сәйкес қызметін жүргізуге немесе ұйымды дамытуға жұмсалуды керек, пайданы басшылық немесе құрылтайшылар арасында бөлуге жол берілмейді.



Жетістік жолдары

«Атырау-Ақпарат»

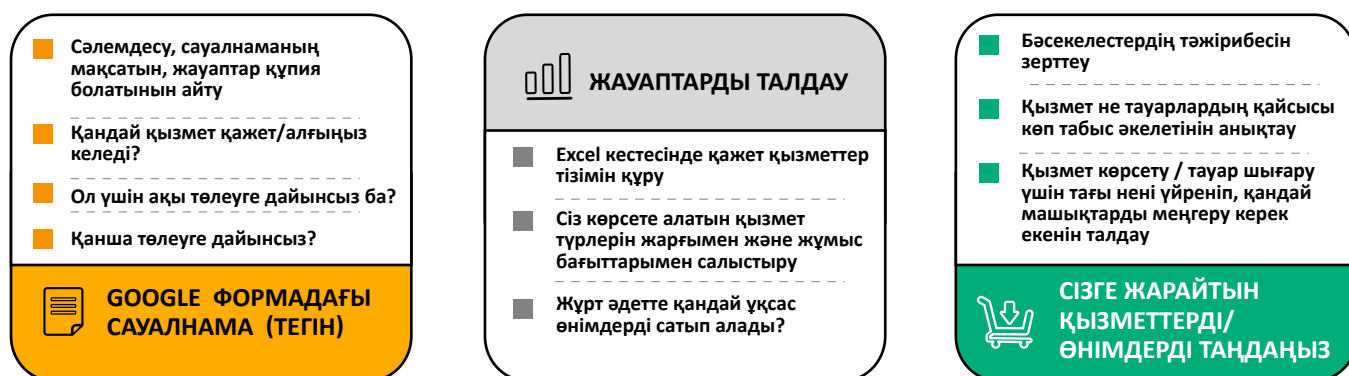
Гүлжан Елешева – әрқашан жергілікті туризмді дамытып, өлкенің көрікті жерлерін жұртшылыққа танытсам деп армандаған журналист, өлкетанушы, тренер, «Атырау-Ақпарат» КЕҰ директоры. Ол өз ұйымының жұмысын балалар мен мектеп оқушылары арасында туризм дағдыларын дамыту мен экологиялық білім беруден бастап, кейін ұжыммен бірге облыс аумағында ақылы экскурсиялар жүргізуді қолға алды. Түскен табыстың арқасында ұйым материалдық-техникалық базасын жақсартып, қызметкерлерді оқытып, жұмысын нығайтты. Төрт жыл бойғы жұмысында ұйым Атырау облысындағы көптеген туристік нысанмен ынтымақтастық орнатып, меморандумдарға қол қойды және қазір жергілікті туризмді дамытуға қызыққандарды жұмысына қатыстырып отыр.

Ерекше білім беруді қажет ететін балаларға арналған «Зейін Атырау» орталығы

Арайлым Нұғманова – ерекше білім беруді қажет ететін балаларды әлеуметтендіру үшін КЕҰ құрған осындай ерекше баланың анасы. Жоба бойынша жұмыс істеп жүргенде Арайлым Атырауда ата-аналар өз шаруаларымен айналысу үшін біраз уақытқа болса да балаларын қалдыра алатын арнаулы оңалту орталықтары жоқ екенін түсінді. Ол осыдан кейін балалармен АВА-терапия, нейрогимнастика, сенсорика, дефектология бағыттары бойынша кәсіби педагогтар жұмыс істейтін жеке орталық ашамын деп ұйғарған. Тиімді ақылы қызмет көрсету арқасында ұйым орнықты әрі гранттардан тәуелсіз бола түсті, ал орталық қызметкерлері тұрақты жалақы алып, білігін арттырып отырды. Одан бөлек, түскен табыстың есебінен Арайлым Орал қаласында орталық филиалын ашып, әлеуметтік кәсібінің ауқымын кеңейте алды.

Жұмыс құралы

Әлеуметтік желілердегі сауалнама



Автор:

Томас Ақынов

Қайдан, қалай табуға болады?

Корпорациялар, ірі халықаралық немесе жергілікті бизнес – әлеуметтік және қайырымдылық жобаларды қаржыландыратын негізгі көздердің бірі. Корпорациялардан қаржыландыру тартудың бірнеше жолы бар: ресми сайттарда жарияланған ашық байқауларға қатысу, қоғаммен байланыс бөлімімен өзара байланыста болу, ықтимал донормен кездесуге немесе оның жұмыс бағыттарымен танысуға мүмкіндік беретін салалық конференциялар мен көрмелерге қатысу.

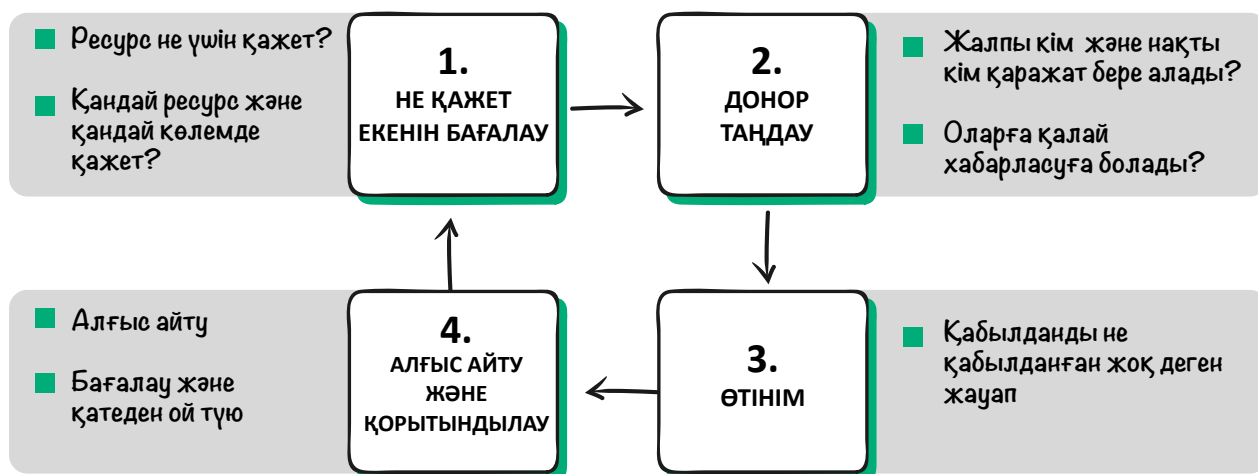
Сонымен бірге, жылдық есептерімен таныса аласыз. Әдетте ол жерден компаниялардың әлеуметтік басымдықтарын көруге болады. Корпорациялар қандай салалар мен тақырыптарға қызығатынын анықтауға көмектесетін ақпараттың бәрін пайдаланған маңызды.

Ресми құжаттар мен кездесулерден бөлек, сұхбат немесе подкаст сынды бейресми ресурстар арқылы да компаниялар туралы ақпарат жинаған пайдалы. Әдетте компания өкілдері сұхбаттарда ұйымның негізгі міндеттері мен құндылықтарын сөз етеді. Ықтимал донорлардың мүддесін егжей-тегжейлі зерделеу негізгі бағыттарды анықтап, сол арқылы идеяларыңыз бен шешімдеріңізді ұсынуға көмектеседі.

Өзіңізге қандай компания қажет екенін білсеңіз, достарыңыздың арасынан байланыс табуға тырысыңыз, қоңырау шалыңыз (cold call) және әлеуметтік желілерден, әсіресе Facebook пен LinkedIn-нен қараңыз. Ең алдымен PR бөлімдерінің өкілдеріне назар аударуға тырысыңыз. Дегенмен, ұсынатын жобаңыз немесе идеяңыз компанияның талаптарына сай келетін-келмейтіні аса маңызды екенін есте сақтаңыз. Бұл сіздің авторлық көзқарасыңызды немесе әдістеменізді жоққа шығармайды, алайда өзара тиімді шарттар іздеудің арқасында әлдеқайда жылдамырақ серіктестік қатынастар құра аласыз.

Корпорациялармен жұмыс істеудің стратегиясы және негізгі принциптері

Әр фандрайзер жұмысын фандрайзинг циклінен бастайды. Бұл құрал ұйымдарға қандай ресурстар қажет, оларды кім бере алады, өз-өзін қалай таныстырып ұсыну керек және ұсынысыңызға қолдау болады не болмайды деген жауап келген жағдайда не істеу керекін анықтауға мүмкіндік береді.



1. Не қажет екенін нақты анықтаңыз

КЕҰ өкілдері компаниядан не алғысы келетінін түсінбесе, корпоративтік сектордан қаражат тартуда жиі қиындықтар туындайды. Бұл тұста фандрайзинг стратегиясы (2-тарауды қараңыз) жақсы көмектеседі. Не қажет екенін анықтағаннан кейін, қай қаржыландыру көзі сіздің қажетіңізді өтей алатыны туралы ойланыңыз, себебі демеушілік түрі әр алуан болуы мүмкін.

Қойылған міндеттерді орындау үшін тек қаражат ғана қажет бола бермейтінін есте сақтаңыз.

Кейде жас коммерциялық емес ұйымға қаржылай емес қолдау алып, кейінірек, нәтиже көрсеткен соң ғана ары қарайғы серіктестік пен қаржыландыру туралы айтқан оңайырақ болады.

Алғашқы тартылған қаражат айрықша тақырыпта жобаны ашуға немесе жаңа аймақта жоба бастауға жол ашуы мүмкін, ал бұл жалпы бюджетті арттыруға мүмкіндік береді.

Бизнес дегеніміз ақша табу ғана емес. Төменде компаниядан сұрауға болатын ықтимал ресурстар тізімі берілген.



ҚАРАЖАТ
(акция өткізуге, жобаға, жалпы ұйымға)



ӨНІМ
(тауар не қызмет)



ҚҰРАЛ-ЖАБДЫҚ



ҮЙ-ЖАЙ



КӨЛІК



**ЖАҢА СЕРІКТЕСТЕР
ТАБУ ТУРАЛЫ
КЕҢЕС**



**ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ
ЖҰМЫС УАҚЫТЫ**
(қызметкерлер
волонтерлер болуы
мүмкін)



**ҚҰНДЫ КЕҢЕСТЕР,
МАРКЕТИНГ, ҚАРЖЫ
ЖӘНЕ БАСҚА ДА
МӘСЕЛЕЛЕР
ЖӨНІНДЕ КЕҢЕС**

2. Ықтимал демеушілер тізімін жасаңыз

Тізімге хат жазуға, кездесуге шақыруға немесе ынтымақтастық ұсынуға болатын адамдардың бәрін қосыңыз. Әріптестеріңізбен бірге Excel форматындағы ортақ құжат жасаңыз. Тіпті оларға қалай хабарласарыңызды білмесеңіз де, компаниялардың бәрін тізімге қоса беріңіз. Үлгі ретінде төмендегі кестені пайдалануға болады.



Компания	Қызмет саласы	Локация	Директор (шешім қабылдайтын адам)	Байланысқа жауапты	Қызметі	Байланыс деректері	Оларға хабарласа аламыз ба?	Компания КЕҰ-мен немесе бастамашыл топтармен жұмыс істей ме?	Компанияның бағыты

3. Компанияның қоғамдастықпен жұмыс істеудегі мақсаттары мен қажетін анықтаңыз

Біз серіктестік қатынас орнатуға мүдделіміз, сондықтан ынтымақтастық екі жаққа да тиімді болғаны маңызды. «Бизнес нәліктен коммерциялық емес ұйыммен істес болуы керек?», «Бизнес бізбен бірге қандай қажетін өтей алады?» деген сұрақтарға жауап беріңіз. Жауаптар алуан түрлі болуы мүмкін. Мысалы, жергілікті билік арасында беделді сақтау, жаңа қызметкерлер іздеу, жұмыс беруші брендіні нығайту және т.б. Кейде қайырымдылық көмек басшының жеке мүддесінен туындауы мүмкін.

4. Бизнесің көрінісі мен миссиясын зерттеңіз

Компанияның сайтындағы ақпаратты оқыңыз, жылдық есебін, әлеуметтік жобаларға қатысу тәжірибесін, бюджетін, көздеген аудиториясын және қолда бар ресурстарын зерттеңіз. ESG⁵ рейтингіндегі компанияларға және тұрақты даму мақсаттарын (SDG⁶) қолдайтын компанияларға назар аударыңыз.

Мысалы, Coca-Cola әйелдер кәсіпкерлігі мен экология саласындағы жобаларды қолдайды, ал «Теңізшевройл» әлеуметтік өзгерістер саласында жұмыс бағыттарын кеңейте отырып, жыл сайын алдағы жылға арналған стратегиялар жариялап тұрады.

Корпорациялармен қалай байланыс жасауға болады?

Компанияның басымдықтарын зерттеп, өзара тиімді ынтымақтастықты анықтағаннан кейін ықтимал донормен байланыс жасауды бастау керек. Байланыс орнатудың электрондық хаттар, қоңыраулар, іс-шаралардағы нетворкинг сессиялары, кездесулер және жобаның презентациясы сынды түрлі формаларын біріктіру қажет.

Презентация – сіз электрондық хаттарда немесе жиналыстарда пайдаланатын негізгі жұмыс құралы. Жақсы презентацияда 5-10 слайд болуы керек. Онда сіз:

- Проблеманы айқындап, оны статистикамен нақтылайсыз;
- Проблеманың шешімі ретінде жобаны немесе бағдарламаны ұсынасыз;
- Ұйымыңыздың жетістіктерін оң өзгерістерді көрсететін істер немесе сандар көмегімен сипаттайсыз;
- Ұйымыңыз (құндылықтары, әдістер, жұмыс бағыттары және қызметкерлер) туралы айтасыз;
- Қазіргі серіктестеріңізді логотиптерімен бірге көрсетесіз;
- Қаржылық көрсеткіштерін (жылдық бюджет) көрсетесіз;
- Байланыс деректерін бересіз.

Компанияларға жүгіну формасы идеяны ұсыну немесе сипаттаумен ғана шектелмей, ерекше де болуы мүмкін. Мысалы, кейбір донорлар проблеманың толық сипаттамасы, ұсынылатын шешімдермен және оларға байланысты қауіп-қатерлер, логикалық моделі, бюджеті және команда құзыреттері көрсетілген өтінім формасын толтыруды сұрайды. Әрине, бұл формат презентацияға ұқсамайды, әйтсе де ұсынысыңыздың құрылымы тура сондай болады.

Ұсынысты донордың сұранысына бейімдеу керек екенін тағы бір рет атап өткен жөн. Жоба түсінікті ғана емес, сонымен қатар бизнесіңіздің қажетін де қамти алуы үшін идеяны әр қырынан ашуға тырысыңыз. Сондай-ақ донор сіздің тікелей бенефициарларыңызға ғана емес, сонымен бірге олармен істес топтарға да назар аудара алатынын ескеріңіз. Мысалы, сіз мүгедектігі бар балалармен жұмыс істейтін болсаңыз, сол балалармен жұмыс істейтін мұғалімдердің құзыреттерін арттыру арқылы жобаны кеңейте аласыз.

Өтінімді компания мүддесіне бейімдей отырып, өз ұсыныстарыңыздан айнымағаныңыз жөн. Ұйым ретінде сіздің тиімді бағдарлама мен әдістеме әзірлеуге қажет тәжірибеңіз бен экспертизаңыз бар екені есіңізде болсын. Қандай да бір компонент сіздің қызметіңізді нығайтатынына сенсеңіз, бюджетті және жоспарланған іс-шараларды ашық негіздеуге ұялмаңыз. **Компаниялармен жұмыс істеу дегеніміз – өзара тиімді ынтымақтастық, тұрақты байланыс, келіссөз және жобадағы алға қойған мақсаттарға жетуге мүмкіндік беретін өзгерістер.**

⁵ ESG – қоршаған ортаға, әлеуметтік басымдықтарға жауапкершілікпен қарауға және сапалы корпоративтік басқаруға сүйенетін коммерциялық қызметтің тұрақты дамуы.

⁶ SDG – тұрақты дамуды және жарқын келешекке қол жеткізуді көздейтін 17 мақсаттан құралған жиынтық.

Қолдаймыз деген жауап алсаңыз

Компанияға сенім білдіргені үшін алғыс айтып, келісім-шартқа қол қояды бастаңыз. Есеп беру форматын, транштардың жиілігін және келісімшарт түрін (қызмет көрсету немесе демеушілік) ескеруді ұмытпаңыз.

Қолдау көрсете алмаймыз деген жауап алсаңыз

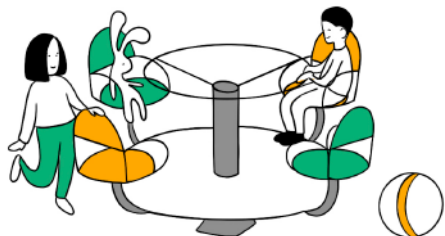
Көңіліңіз түспесін және тойтарысты тәжірибе деп біліңіз. Серіктесіңізге міндетті түрде алғыс айтып, нені жақсарту керек екенін түсіну үшін олар неге бас тартқанын анықтауға тырысыңыз. Мұндайда себеп кейде сыртқы немесе қадағалауға келмейтін болуы мүмкін, мысалы, компанияның басымдығы өзгерді, ұсыныс өзексіз немесе бюджет бөлінбей қалды. Олар неге бас тартқанының себептерін қамтыған құжат жасаңыз және қателерді түзетуге тырысыңыз. Ал донор ештеңе түсіндірмесе, онда командамен бірге өзіңіз болжам жасаңыз және келешекте осы компанияға қаржыландыруға өтініш беретін-бермейтініңізді талқылаңыз.

Жетістік жолдары

Демеушілік

«Қоғамдық кеңістіктер»

«Теңізшевройл» компаниясы Атырау және Маңғыстау облыстарының аймақтарын абаттандыруды көздейтін «Қоғамдық кеңістіктер» ОАЕҚ бағдарламасын қолдап келеді. Жобаның басты мақсаты қала немесе ауыл инфрақұрылымын жақсарту ғана емес, сондай-ақ азаматтық жауапкершілікті арттыру. Бағдарламаның көмегімен жергілікті тұрғындар бірігіп, аудандардың мәселелерін өз бетімен анықтап, ойын алаңдары, спорт кешендері сынды жаңа қоғамдық орындар салып жатыр. «Қоғамдық кеңістіктер» «Теңізшевройл» компаниясының басым бағыттарының бірі – тұрғындардың шешім қабылдау процесіне қатысуын арттыруға сәйкес келеді. Мұндай сәтті бағдарлама донордың жұмыс беруші және халықтың мәселелерін шешуге ресурс бөлетін жауапты компания деген брендін арттырады.



Ко-брендинг

«Жергілікті қоғамдастықтар қоры»

10 жылдан бері ОАЕҚ Жергілікті қоғамдастықтар қорына қолдау көрсетіп келеді. Бұл қор өз кезегінде «Шелек фермерлері» жобасын жасады. Бүгінгі таңда ЖҚҚ Metro Cash & Carry, «Арзан», Magnum сияқты ірі желілермен істес болып отыр, ал аз уақыт бұрын ғана Arбуz интернет-дүкенімен серіктесе отырып, фермалардың құлпынайын сату науқанын бастады.



Корпоративті волонтерлік

Epic Homes

Epic Homes – жұмысын дәретханалар салумен және антисанитария мәселесін шешуден бастаған малайзиялық ұйым. Қазір олар қызмет аясын кеңейтіп, байырғы халыққа арнап тұрғын үй салумен де айналысады. Жобаны компаниялар қаржыландырады, ал құрылысшылар – сол компаниялардың жұмысшылары, олар үш күнде бір отбасына арналған тұрғын үй құрылысын аяқтайды. Бұл кейс Барак пен Мишель Обамалар құрған Obama Foundation марапатына ие болды. Мұндай тәжірибе донорлардың қоғамдық жұмысқа ерікті түрде араластыра алатынымен қызық.

Компанияның КЕҰ қызметтерін немесе өнімдерін сатып алуы

Пандемия кезінде көп ұйым компания логотипі бар бетперделер мен басқа да қорғаныс құралдарын шығарды. Пандемия аяқталған соң көп компания серіктестеріне арнап жаңа жылға немесе басқа мерекелерге сыйлық дайындай алатын жергілікті коммерциялық емес ұйымдармен бірлесе жұмыс істеу дәстүрін жалғастырып келеді. Мұндай серіктестікке мысал ретінде «ULY DALA» компаниясының тәжірибесін атауға болады. Пандемия кезінде логистика қымбатқа түскенде, ұйым Қазақстандық Ұлттық ЮНЕСКО клубтары федерациясы жобаларындағы балалар әзірлеген дизайнмен ашықхаттар жасап шығаруды ұсынды. Балалар салған суреттер цифрланып, бірегей, құттықтау ашықхаттар болып шығарылды.

Жобаны іске асырудың нәтижесін тараптардың бәрі көрді: компания бірегей жергілікті өнім алды, ал балалардың шығармашылығы халыққа жарияланып, қоғамда кең таныла бастады. «ULY DALA» түскен ақшаны еліміздің шығармашыл дарынды жас ұрпағын дамытуға арналған басқа да тегін жобаларды дамытсын деп ЮНЕСКО клубтары федерациясына берді.

«Pro bono»

Басты ережені «Фандрайзинг – ақша ғана емес» деуге болады. Компаниялардың кейбірі коммерциялық емес ұйымдарға «pro bono», яғни тегін қызмет көрсете алады. Бұл заң және бухгалтерлік консультациялар, бенефициарлар не қызметкерлерге арналған коучинг және т.б. болуы мүмкін. Мұндай ынтымақтастық – ұйымыңыздың қаржылай емес жағын нығайтуды көздейтін тамаша мүмкіндік.

Бизнес пен КЕҰ арасындағы бартер, тауар және/немесе қызмет алмасу

Бартер немесе қызмет алмасу – серіктеспен өзара байланыс жасаудың ең танымал түрлерінің бірі. Мысалы, ұйымдастырылатын іс-шараңызға сусын сатып алудың орнына тиісті компаниялардан шығынның осы бөлігін өтеуді сұрай аласыз. Өзіңізге «Компания оның орнына не алады?» деген сұрақ қойған маңызды. Мысалы әлеуметтік желілерде жаңа фоллоуерлер жинау, халық арасында бренд танымалдығын арттыру және т.б.



ҚОҒАМДАСТЫҚПЕН ФАНДРАЙЗИҢ ЖӘНЕ КРАУДФАНДИҢ

Автор:

Азиза Өтегенова

Қоғамдастықпен фандрайзинг – бұл ортақ ниетті іске асыру үшін жұрттың көп болып қаржы жинауы немесе ынтымақтаса топтасуы. «Көп түкірсе – көл» мәтелін, қазақтың «асар» дәстүрін ресурс жинаудың краудфандиң тәсіліне жатқызуға болады.

Бүгінде краудфандиң Қазақстанда белсенді дамып келеді, мұны табысты кейстер де көрсетіп отыр. Соның өзінде жергілікті фандрайзингтің өзіне тән ерекшеліктері мен кемшіліктері бар. Мысалы, қаражат жинау компанияларының көбін краудфандиң платформаларына сүйенбей жеке тұлғалар жүргізеді. Цифрлық ақша аударымдарының ыңғайлылығы мен арнайы сервистерсіз жұмыс істеу мүмкіндігі қауымдастықпен фандрайзингді дамытуға оң әсерін тигізгенін айтып өткен маңызды.

Қоғамдастықпен фандрайзинг жасаудың КЕҰ үшін маңызы қандай?

Қазақстанда әлеуметтік проблемалар өте көп. Көбіне ол проблемаларды шешумен үкімет емес, түрлі қаржы көздерін таба отырып инфлюенсерлер, блогерлер, КЕҰ және басқа да қоғамдық ұйымдар айналысады. Солардың бірі халықтың көп болып қолдауымен жүзеге асатын – краудфандиң. Ол қажет соманы жинауға және ұйым туралы жұртқа хабарлауға көмектесетінімен ыңғайлы. Қарапайым тілмен айтқанда, ол табысты қаражат жинау үшін маркетингді PR-мен тамаша үйлестіреді.

Тағы бір айта кетерлігі, Еуропада кең тараған краудфандиң біздің менталитетімізге көбірек сәйкес келеді. Мысалы, қазақтың ежелден келе жатқан «асар» дәстүрінде ауыл тұрғындары мұқтаж жандарға үй салу, шілдехана, жерлеу рәсімі және басқа да шаруалар үшін бірігіп, бір-біріне көмек пен қолдау көрсетеді. Бүгінде әлеуметтік желі парақшаларында ақша жинау мен ақша аудару батырмаларын «асардың» цифрлық мұрагері деуге болады.

Қоғамдастықпен фандрайзингтің КЕҰ үшін көптеген артықшылығы бар:



Гранттардан тәуелсіздік пен орнықтылықты қамтамасыз етеді;



Қоғамдағы ұйымға деген сенім мен бейілдікті арттырады;



Ұйымның танымалдығын арттырады және жаңа демеуші не серіктестер тартады

Мүгедектігі бар адамдар, қарттар, қиын жағдайға тап болған отбасылар мен балалар сияқты осал топтармен жұмыс істейтін әлеуметтік және қайырымдылық бастамаларға краудфандиң аса қолайлы. Дегенмен, ол мұнымен ғана шектелмейді және тәжірибе көрсетіп отырғандай, театрды жөндеуге, ауылда кітапхана ашуға, жас спортшыларға ұшақ билеттерін әперуге және басқа да қажет нәрселерге ақша жинауға көмектеседі.



Краудфандингтің негізгі акценттері мен стратегиялары

Қаражат жинаудың мақсаты



Нақты сома



Қаражат жинау мерзімін көрсетіңіз



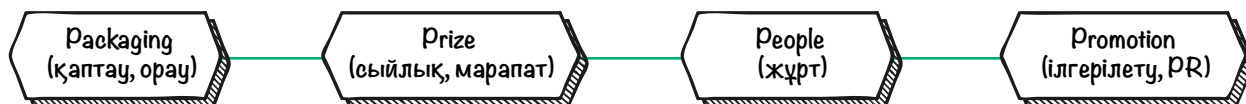
Краудфандинг бастағанда алғашқы қадам – қаражат жинаудың мақсатын анықтау. Ол үшін ұйымыңыздың миссиясы мен міндеттерін бағдар қылыңыз, сөйте тұра жобаңыз қоғамдағы проблемалардың бірін шешуге тиіс екенін ұмытпаңыз.

Қажет соманы көрсетіп, сметасын қоса беріңіз. Қаржыландыруға келгенде бәрі ашық, айқын және заңды болуға тиіс екені есіңізде болсын. Соманы аса көтермеңіз, өйткені адамдар іске асуы екіталай деп ойлап, үлкен сандардан қорқады. Мүмкін болса соманы азайтыңыз және демеушілеріңізді мақсатыңызды міндетті түрде іске асыратыныңызға сендіріңіз.

Краудфандинг мәңгі бола алмайды. Ең дұрыс мерзім – 30–90 күн аралығы. Краудфандингді алғаш қолданып отырсаңыз, азырақ сома мен қысқарақ мерзімді көрсетіп, жұрт бұл іске қалай қарайтынын байқаңыз. Ұзақ мерзім тек ірі сома жинау жоспарланған жобаларға бөлінетінін біліп жүріңіз.

Жұмыс құралы

Краудфандингте маркетингтегі секілді **4P** формуласы жұмыс жасайды:



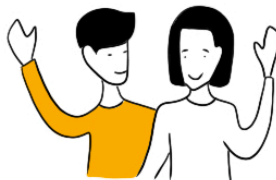
1. Жобаны әдемілеп ораңыз



2. Ниет білдіргендерге марапат беріңіз



3. Өз аудиторияңызды табыңыз



4. Жобаны ілгерілетіңіз



Жеткілікті қаражат жинағыңыз келсе, оқиғаны аудиторияның ақша аударуына түрткі болатындай етіп ұсыныңыз. Оқиға толық көрінсін деп сапалы фото, қысқа видеоролик қосуды ұмытпаңыз.

Азды-көпті үлес қосқандарға марапат дайындауға уақыт бөліңіз. Мұны алғыс айтып пост жазу, танымал адаммен бірге кешкі асқа шақыру, сирек табылатын кітап сыйлау сынды түрлі форматта істеуге болады.

Адамдардың төрт категориясы бар: сіздің командаңыз, достар немесе туыстардан құралатын бейілді аудитория, көздеген мақсат бойынша идеяны қажет етушілер, сондай-ақ жобаны қаржыландырып, серіктесіңіз бола алатын ықтимал демеушілер.

Жиналып жатқан қаражат туралы жазып отырыңыз, қажет бағыттағы блогерлер арасынан амбассадорлар іздеңіз, әлеуметтік желілерде таргетті қолданыңыз және аймақтық пабликтерде, тақырыптық топтарда немесе чаттарда ақпарат жариялап отырыңыз. Бастама туралы неғұрлым көп адам білсе, соғұрлым көп қаражат жинауға болады. Сондықтан да краудфандингте ілгерілетудің маңызы ерекше зор.

Жетістік жолы

Халық кітапханасы

Пандемия кезінде қоғам белсенділерімен бірге туған ауылым – Алматы облысындағы Жандосов ауылында алғашқы қоғамдық кітапхана аштық. Краудфандиң көмегімен 18 млн теңге жинап, кітапхана ашамыз деп жоспарлаған дүкен ғимаратын сатып алдық. Қазақстанның түкпір-түкпіріндегі волонтерлердің көмегімен он мыңнан астам кітап жинадық. Ауылда кітапхана ашып қана қоймай, кітапханашы, күзетші, тазалаушы сияқты бірнеше адамды жұмыспен қамтуға қол жеткіздік.

Жобаға жоғарыда аталған төрт аудитория қатысты. Біріншісі – волонтерлер, яғни біз өзіміз. Біз ақша жинадық, сөрелер сатып алдық, бастапқы кезде кітапханашыға жалақы төледік, кітап формулярларын сатып алдық және т.б. жұмыстар істедік. Екінші аудитория – жоба туралы әлеуметтік желілер арқылы біліп, қаражат аударған, кітап жіберген, ақпараттық қолдау көрсеткен бейілді аудитория. Үшіншісі – мақсатты аудитория, яғни ауыл тұрғындары. Олар қолында бар ресурстарымен: кітаптар, ақшалай және волонтер ретінде барынша қолдау көрсетуге тырысты. Демеушілер түріндегі төртінші аудитория аса тиімді болып шықты.

Осылайша, жоба амбассадорларының арқасында біз Марғұлан Сейсембай, Айгүл Кенжебаева және басқа да көптеген адамнан ірі көлемде қаражат алдық. Ауылымыздағы Жандосовтар отбасы мұражай-үйінің иесі, қоғам белсендісі Ажар Жандосованың да рөлі маңызды болды. Біздің жобамызды нығайтып, оны жүзеге асыруға көмектескен де осы инфлюенсерлер мен танымал тұлғалар.

1-лайфхак

Рамазан айында краудфандиң сәтті өтеді. Қазақстандықтар ораза кезінде жиі қаржылай көмек көрсетеді. Мысалы, біз осы кезеңде мұқтаж отбасына баспана алып бердік және бір миллиард теңге жинап, гемангиома ауруына шалдыққан балаларды емдейтін лазерлік аппарат сатып алдық.

2-лайфхак

Краудфандиң кезеңінде ілгерілетудің креатив түрлерін шығарып отыру, посттар жазып отыру арқылы динамиканы сақтау және идеяға сеніп, қол үзбеген маңызды.

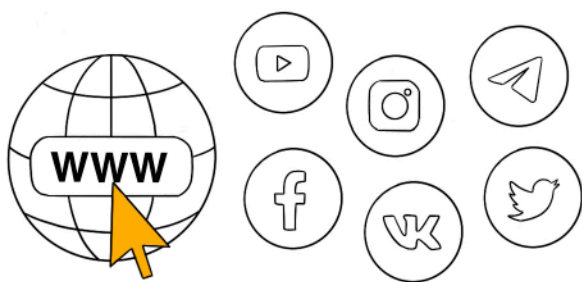


ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ҰЙЫМДАР ЖӘНЕ ЕЛШІЛІКТЕРМЕН ФАНДРАЙЗИҢ

Автор:

Динара Нұрышева

Қалай және қайдан табуға болады?



Халықаралық ұйымдар мен елшіліктер конкурстар туралы ақпаратты сайттар мен әлеуметтік желілерде жариялап отырады. Халықаралық және қазақстандық конкурстар туралы ақпаратты Алматы қаласының Азаматтық орталығының⁷, Азаматтық бастамаларды қолдау орталығының⁸ сайттарынан немесе Funds for NGOs⁹ және DevelopmentAid¹⁰ сияқты ақылы сервистер арқылы табуға болады.



Гранттарды онлайн іздегенмен қатар, халықаралық ұйымдар мен елшіліктер өткізетін елшілерімен кездесулерге, конференцияларға және басқа да іс-шараларға қатысқан пайдалы. Осылайша сіз байқау туралы хабарландыру қай уақытқа жоспарланғанын және іріктеуден тыс серіктестік мүмкіндігі бар-жоғын біле аласыз. Басқа коммерциялық емес ұйымдармен жүйелі түрде байланыста болу ашық конкурстар мен өзге де фандрайзинг мүмкіндіктері туралы тұрақты хабардар болып отыру мүмкіндігін арттырады.

Жұмыс стратегиясы және негізгі принциптер

Конкурс ережесі

Әдетте ережеде конкурстың тақырыбы мен талаптары егжей-тегжейлі сипатталады: мақсаттары, конкурс өткізудің себептері және донордың қандай-да бір шараларды қолдауға дайын, дайын еместігі. Мұнда қаржылай қолдау алуға өтінім бере алатын үміткерлерге қойылатын талаптарды да таба аласыз. Ереже конкурстың мақсаттары мен бағыттарын таңдауға елдегі немесе әлемдегі қандай процестер мен оқиғалар әсер еткені туралы түсінік береді. Ережені мұқият зерделеген маңызды. Өтінім беру ретінің маңызды тұстарын өткізіп алмау үшін құжатты бірнеше рет оқып шығуға тырысыңыз және/немесе топ мүшелеріне де оны зерттеуге мүмкіндік беріңіз.

Ережеден сұрақтарыңызға жауап таба алмасаңыз, донорға хат жазуға болады. Халықаралық ұйымдар түсіндіру сессияларын жиі өткізеді және онлайн немесе офлайн режимде конкурс туралы сұрақтарға жауап береді. Сессия туралы ақпарат әдетте ережеде, ұйымның сайтында және әлеуметтік желілерде жарияланады. Өтінім қабылдаудың бүкіл мерзімінде донор сайтын үнемі тексеріп тұрған маңызды, себебі ұйым конкурсты тоқтатып тастауы мүмкін, ал сіздің уақытыңыз босқа өтіп кетеді.

⁷ Алматы қаласының Азаматтық орталығы: <https://civilcentralmaty.kz/kk>

⁸ Азаматтық бастамаларды қолдау орталығы: <https://cisc.kz/category/obyavlenie-o-grantahcisc.kz>

⁹ Funds for NGOs: <https://www.fundsforngos.org/>

¹⁰ Development Aid: <https://www.developmentaid.org/home>

Серіктестік

Мысалы, Еуропалық ұйым (ЕҰ) бірлесіп өтінім беруге шақырады. Мұндай тәсіл шағын ұйымдарға қаржыландыруға қол жеткізуге, ал ірі ұйымдарға өз білімі мен тәжірибесін бөлісуге мүмкіндік береді. Сондай-ақ ірі жобалар шағын гранттарды қамтуы мүмкін, бұл конкурсқа шағын, жас және ауылдық коммерциялық емес ұйымдардың қатысуына мүмкіндік береді.

Серіктестер алғашында бізбен бірге өтінім беріп, біраз уақыттан кейін конкурсқа негізгі үміткер ретінде қатысқан жағдайлар біздің тәжірибемізде көп болды. Серіктестіктің құндылығы жаңа аймақтарға немесе басқа мақсатты топтарға тәжірибе таратуға көмектесетінінде. Донор өтінімде серіктеспен бірге бер деп ресми түрде талап етпесе де, бұл мүмкіндік ұдайы есіңізде болсын. Түрлі ұйымдардың тәжірибесі мен білімі іріктеу кезінде жақсы нәтижелерге қол жеткізуге және позицияңызды нығайтуға көмектеседі.



Бірлескен қаржыландыру

Байқау ережелерінде, әдетте донорлар басқа донорлардан бірлескен қаржыландыруды (сіздің жобаға үлесіңіз ретінде) күтетін-күтпейтінін ашық көрсетеді. Қазақстандағы АҚШ елшілігі кейде жобада басқа донорлар бар болуы іріктеу процесіне әсер етпейді дейді. Ал Еуропа Одағы жоба құнының 5-10% сомасындағы бірлескен қаржыландыруды талап етеді. Кейбір ұйымдар жалғыз донор болғанды қалайды.

Бірізділік пен сабақтастық

Байқауға идея ұсынардан бұрын ұйым бұрын қандай жобаларға қолдау көрсеткенін зерттеу керек. Оларды донорлардың сайтынан табуға болады, ал таба алмасаңыз, жобалар туралы ақпаратты интернеттен іздеп көріңіз немесе әріптестеріңізден сұрастырыңыз. Алынған ақпарат осы уақытқа дейін не істелгенін және жобаңыз идеяны ілгері жылжытуға қалай көмектесетінін түсінуге септігін тигізеді. Есіңізде болсын, өткен тәжірибеге сүйене отырып, сіз оны қайталамайсыз, тек күшейте түсесіз. Өткеннің тәжірибесі мен сабақтарын ескеру үшін бұрын қолдау алған ұйымдардан кеңес алуға тырысыңыз.

Жұмыс құралы

Гранттар туралы ақпаратты қадағалап отыру үшін және өтінім беру мерзімдерін өткізіп алмау үшін конкурстар күнтізбесін жасаңыз. Бұған қоса, әр донор қаржы жылына қарай бюджетін қай кезде жасақтайтынын білген маңызды.

Жобаларды іріктеу және қаржыландыру процесі мерзіміне өзге де факторлар, мысалы, пандемия, донордың еліндегі саяси өзгерістер, геосаяси процестер немесе қаржыландыру рәсімдеріндегі өзгерістер ықпал етуі мүмкін. Төменде берілген үлгіге қарап, күнтізбе құра аласыз.

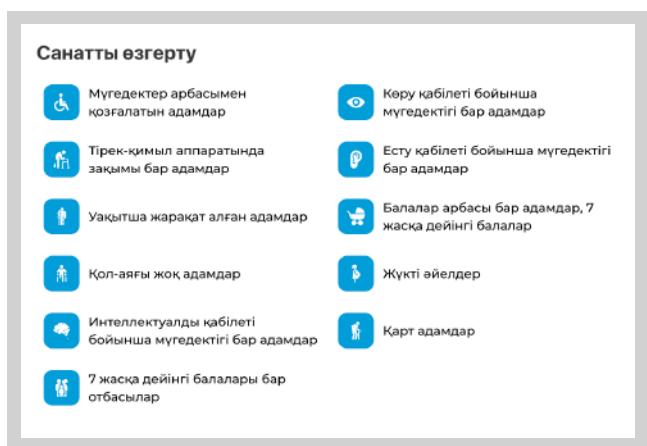
Конкурстар күнтізбесі

Донор	Конкурс түрі	Жариялау мерзімі	Дереккөз
АҚШ халықаралық даму агенттігі (USAID)	Грантқа конкурс	Жыл бойы	https://www.usaid.gov/work-usaid/find-a-funding-opportunity
АҚШ елшілігі	Шағын гранттар	Көктем	https://kz.usembassy.gov/ru/u-s-embassy-small-grants-program/
Еуропалық Одақ	Еуропалық демократия және адам құқықтары құралы	Жаз	https://www.eeas.europa.eu/delegations/kazakhstan_ru?s=222#

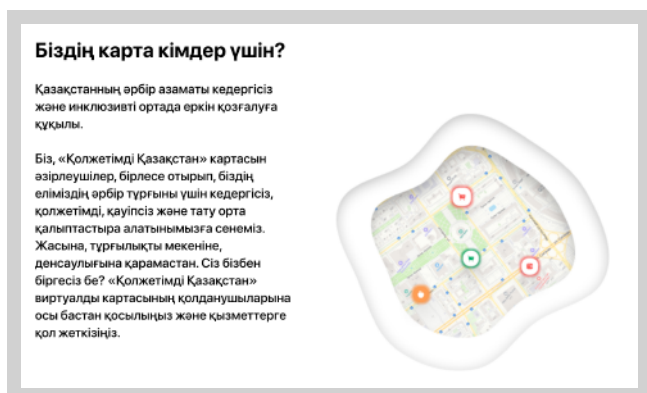
Жетістік жолы

«Қолжетімді Қазақстан» жобасы

Орталық Азиядағы Еуразия қорының (ОАЕК) «Таңдау» қорымен серіктестігі USAID қолдауымен іске асырылып, басқару тиімділігін арттыруды көздейтін жобадан басталды. Жоба аясында «Таңдау» командасы Павлодарда мүгедектігі бар адамдар мен қозғалысы шектеулі жандарға арналған инфрақұрылым нысандарына қол жеткізудің онлайн картасын жасады. Бірнеше жылдан кейін біз олармен және «Ерекше таңдау – Шелек» қорымен бірлесіп, картаны Қазақстанның 17 қаласына ендіру үшін Еуропалық Одақтан қаржыландыру алдық. Екі қалаға карта жасауға Сорос-Қазақстан қоры қолдау көрсетті. Жоба аясында аймақтардағы мүгедектігі бар адамдар мен халықтың осал топтарының құқығын қорғаумен айналысатын коммерциялық емес ұйымдар шағын гранттарға ие болып, жоба жұмысына атсалысты.



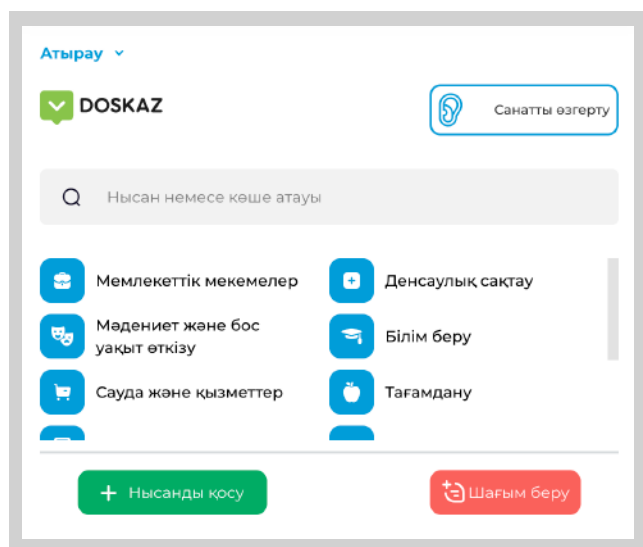
<http://www.doskaz.kz>



<http://www.doskaz.kz>



<http://www.doskaz.kz>



<http://www.doskaz.kz>

Қоғамдық орындар қаншалықты ыңғайлы екені талданғаннан кейін Astana Hub цифрлық картаны жетілдіруге көмектесті. Балалар қауіпсіздігі жөніндегі маман Динара Құсайынның бастамасымен ЮНИСЕФ балаларға арналған нысандардың қауіпсіздігін тексеретін қосымша функцияны ендіруге қолдау көрсетті. Одан кейін Қазақстандағы Гёте-Институттың көмегімен Urban Forum-мен бірлесіп әмбебап дизайн жөнінде бірқатар лекциялар мен пікірталас өткіздік. Қазір «Таңдау» қоры инклюзивті қоғам қалыптастыру жұмысын жалғастырып жатыр және БҰҰ қолдауының арқасында «Қолжетімді Қазақстан» картасын әлемнің кез келген қаласында көшіріп алып, пайдалануға болады. Ынтымақтастықтың осындай сәтті үлгісі арқылы көптеген ұйымдардың халық үшін маңызды және тиімді жобаны қалай жасайтынын көре аламыз.

МЕМЛЕКЕТТІК ҚҰРЫЛЫМДАРМЕН ФАНДРАЙЗИҢ

Автор:

Азаматтық бастамаларды қолдау орталығы
(АБҚО)

I. ҚР-ғы КЕҰ мемлекеттен қолдау түрлері

Қазақстан Республикасында коммерциялық емес ұйымдарды мемлекеттің қаржылай қолдауы «Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік әлеуметтік тапсырыс, стратегиялық әріптестікті іске асыруға арналған мемлекеттік тапсырыс, үкіметтік емес ұйымдарға арналған гранттар және сыйлықақылар туралы» 2005 жылғы 12 сәуірдегі № 36 ҚР Заңына сәйкес іске асырылады. https://adilet.zan.kz/kaz/docs/Z050000036_

Мемлекеттік әлеуметтік тапсырыс – әлеуметтік саладағы міндеттерді шешуді көздейтін, коммерциялық емес ұйымдар бюджет қаражаты есебінен орындайтын әлеуметтік бағдарламаларды, әлеуметтік жобаларды, орталық және (немесе) жергілікті атқарушы органдардың бәсекелі ортаға іске асыру үшін берілген функцияларын іске асыру формасы.

Стратегиялық серіктестікті іске асыруға арналған мемлекеттік тапсырыс – ұлттық басымдықтарды іске асыру үшін қоғамның әлеуетін тарту мақсатында орталық мемлекеттік органдардың (ОМО) коммерциялық емес ұйымдарға беретін қаражаты.

КЕҰ арналған грант – үкіметтік емес ұйымдарға қаржылай грант беру саласындағы оператор (АБҚО) азаматтық бастамаларды қолдау, әлеуметтік саланы дамытудың өзекті мәселелерін шешуге үкіметтік емес ұйымдардың әлеуетін тарту мақсатында үкіметтік емес ұйымдарға беретін қаражат.

Грант түрлері:

- 1) бюджет есебінен берілетін мемлекеттік гранттар;
- 2) бюджеттен тыс қаржыландыру көздерінен берілетін мемлекеттік емес гранттар, олардың ережелері әр демеушінің шарттарына қарай жеке келісіледі.

КЕҰ арналған **сыйақы** – республика, сала және өңір деңгейіндегі әлеуметтік проблемаларды шешуге қосқан үлесі үшін үкіметтік емес ұйымдарға бюджет қаражаты есебінен берілетін ақшалай сыйақы.

Мемлекеттік әлеуметтік тапсырысты іске асыру, мемлекеттік гранттар ұсыну және сыйақы беру **мынадай салалар бойынша** іске асырылады:

- білім беру, ғылым, ақпарат, дене шынықтыру және спорт саласындағы мақсаттарға қол жеткізу;
- азаматтардың денсаулығын сақтау, салауатты өмір салтын насихаттау;
- қоршаған ортаны қорғау;
- жастар саясаты мен балалар бастамаларын қолдау;
- отбасы-демография және гендер проблемаларын шешуге жәрдемдесу;
- халықтың әлеуметтік тұрғыдан осал топтарын қолдау;
- жетім балаларға, толық емес және көп балалы отбасылардағы балаларға көмек көрсету;
- халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге жәрдемдесу;
- азаматтар мен ұйымдардың құқығын, заңды мүддесін қорғау;
- мәдениет пен өнерді дамыту;
- тарихи-мәдени мұраны қорғау;
- қоғамдық келісімді және жалпыұлттық бірлікті нығайту;
- өздерінің есебінде тұрған адамдарға әлеуметтік-құқықтық көмек көрсету кезінде пробация қызметіне жәрдемдесу;
- мемлекеттік қызмет көрсету сапасына қоғамдық бақылау жүргізу;
- азаматтық қоғамды дамытуға, оның ішінде КЕҰ қызметінің тиімділігін арттыруға жәрдемдесу;
- волонтерлік бастамаларды дамыту және қолдау.

Сонымен қатар, мемлекеттік әлеуметтік тапсырысты іске асыру:

- тұрмысында қиыншылығы бар адамға (отбасына) көмек көрсету;
- жануарларға жауапкершілікпен қарауды қалыптастыру, оның ішінде жануарларға арналған панажайларды қолдау салалары;
- ҚР заңнамасына қайшы келмейтін өзге де әлеуметтік маңызы бар салалар бойынша да іске асырылады.



Төменде коммерциялық емес ұйымдарға мемлекеттен қаржылай қолдау түрлері туралы негізгі ақпаратты көрсететін жиынтық кесте берілген:

	КЕҰ арналған гранттар	Мемлекеттік әлеуметтік тапсырыс	КЕҰ арналған сыйақы	Стратегиялық серіктестікті іске асыруға арналған мемлекеттік тапсырыс
Қаржыландырушы	ҚР АЖҚДМ, ОМО, жеке донорлар	ОМО және ЖАО	ҚР АЖҚДМ	ОМО
Іске асыру жолдары	Конкурс негізінде КЕҰ қаржылай грант беру саласындағы Оператор («Азаматтық бастамаларды қолдау орталығы» АБҚО) арқылы	Мемлекеттік сатып алулар порталы арқылы тікелей ОМО және ЖАО-дан	Конкурс негізінде тікелей ҚР АЖҚДМ-нен	Конкурс негізінде тікелей ОМО-дан
Мақсаты	Азаматтық бастамаларды қолдау	Әлеуметтік саладағы проблемаларды шешу	КЕҰ ынталандыру (институттық даму)	Ұлттық басымдықтарды іске асыру үшін КЕҰ мүмкіндіктерін пайдалану
Түрлері мен сипаттамалары	Гранттардың мынадай түрлері бар: 1) мемлекеттік бюджет есебінен гранттар: - қысқа мерзімді (3 ай - 1 жыл, сомасы – 500-3 000 АЕК); - орта мерзімді (1-2 жыл, сомасы – 3 000-10 000 АЕК); - ұзақ мерзімді (2-3 жыл, сомасы – 10 000 АЕК көп емес) 2) мемлекеттік емес гранттар (бюджеттен тыс қаржыландыру көздерінен)	Мемлекеттік әлеуметтік тапсырыс стандарты мына қызметтерге қолданылады: 1) оқыту қызметтері; 2) кеңес беру қызметтері; 3) ақпарат және әдістеме қызметтері; 4) зерттеу-аналитика қызметтері; 5) іс-шара ұйымдастыру қызметтері; 6) азаматтық (ресурстық) орталықты ұйымдастыру қызметтері.	Сыйақының ең төмен мөлшері – 2 000 АЕК. Бір саладағы сыйақы бір немесе бір мезгілде бірнеше ізденушіге берілуі мүмкін. Сыйақы бірнеше ізденушіге берілгенде сыйақы олардың арасында тең бөлінеді.	Стратегиялық әріптестікті іске асыру жөніндегі мемлекеттік тапсырыстың әр бағыты бойынша конкурс арқылы іріктеу негізінде бір ғана стратегиялық әріптес айқындалады және орталық атқарушы орган мен стратегиялық әріптес арасында жасалған шарт негізінде жүзеге асырылады.
Өтінім қабылдау мерзімдері	Мемлекеттік гранттарға өтінім қабылдау туралы хабарландырулар Оператордың ресми сайтында жарияланады - https://cisc.kz/category/obyavlenie-o-grantah)	Мемлекеттік органдар Ақпаратты жыл сайын 25 қаңтарға дейін өздерінің интернет-ресурсында жариялайды және уәкілетті органға жібереді	Сыйақы алуға өтінім қабылдау туралы хабарландыру жыл сайын 1 шілдеден кешіктірмей ҚР АЖҚДМ интернет-ресурсында жарияланады және 1 қыркүйекке дейін қабылданады (https://www.gov.kz/memleket/entities/qogam?lang=ru)	Қазір «Стратегиялық әріптестікті іске асыруға мемлекеттік тапсырысты жүзеге асыру қағидаларын бекіту туралы» ҚР Үкіметі қаулысының жобасы «Ашық НҚА» интернет-порталында қоғамдық талқылаудан өтіп жатыр.

Қысқартулар:

1. ҚР АЖҚДМ – Қазақстан Республикасының Ақпарат және қоғамдық даму министрлігі

2. ОМО – Орталық мемлекеттік органдар
3. ЖАО – Жергілікті атқарушы органдар

2. АБҚО-ның КЕҰ үшін беретін гранттардың негізгі түрлері, беру тәртібі мен ережелері

Мемлекеттік қаржылай грант беру тәртібі Мемлекеттік гранттарды қалыптастыру, беру, мониторинг жүргізу және олардың тиімділігін бағалау қағидаларын бекіту туралы ҚР Ақпарат және қоғамдық даму министрінің 2022 жылғы 26 қыркүйектегі №406 бұйрығымен реттеледі. <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/V2200029848>

Мемлекеттік гранттар беру мемлекеттік гранттардың басым бағыттарының бекітілген тізбесіне сүйеніп іске асырылады:

- 1) мемлекеттік гранттардың басым бағыттарының тізбесі негізінде осы мақсаттарға республикалық бюджеттік бағдарламалар администраторы – орталық мемлекеттік органдарға бөлінген қаражаттан;
- 2) мемлекеттік гранттарының басым бағыттарының тізбесі негізінде осы мақсаттарға жергілікті атқарушы органдарға бөлінген жергілікті бюджет қаражатынан беріледі.

Мемлекеттік грантқа ие болған КЕҰ алған қаражаттың бір бөлігін материалдық-техникалық жабдықтауға және институттық дамытуға жұмсай алады:

- 1) қысқа- және ортамерзімді гранттарға – 10%-дан көп емес;
- 2) ұзақмерзімді гранттарға – 5%-дан көп емес.

Грант беру тәртібі

Мемлекеттік гранттар КЕҰ әзірлеген әлеуметтік бағдарламаларды, әлеуметтік жобаларды іске асыру үшін мемлекеттік грант беру туралы шартқа сәйкес оператор (АБҚО) арқылы конкурс негізінде беріледі.

Конкурс мынадай кезеңдерден тұрады:

- 1) **оператор интернет-ресурсында конкурс туралы хабарландыру жариялайды** (мемлекеттік органдар мемлекеттік гранттардың басым бағыттарының бекітілген тізбесін бекіткен күннен бастап 5 жұмыс күні ішінде);
- 2) **ықтимал өтінім берушілерге консультациялар өткізеді**;
- 3) **оператор үкіметтік емес ұйымдардан өтінім қабылдайды** (қысқамерзімді және ортамерзімді гранттарға – 15 жұмыс күні, ұзақмерзімді гранттарға – 25 жұмыс күні);
- 4) **оператор өтінімдердің Мемлекеттік гранттарды қалыптастыру, беру, мониторинг жүргізу және олардың тиімділігін бағалау қағидаларына сәйкестігін қарайды** (5 жұмыс күні, сәйкессіздіктерді жоюға мүмкіндік беріледі: сәйкессіздік анықталған күннен бастап 3 жұмыс күні ішінде оператордан хабарлама келеді, хабарламаны алғаннан кейін келесі күннен бастап 2 жұмыс күні ішінде сәйкестендірілген құжаттарды қайта ұсыну керек);
- 5) **тәуелсіз сапаптама комиссиясы конкурс іріктеуін жүргізеді** (қысқамерзімді және ортамерзімді гранттар – оператордан сараптамалық бағалауға өтінімдер келіп түскен күннен бастап 10 жұмыс күні ішінде, ұзақмерзімді гранттар екі кезеңде іріктеледі (1-кезең – сараптама комиссиясы мүшелерінің өтінімдерді қарауы; екінші кезең – бірінші кезеңнен өткен өтініш берушілер өтінімдерінің таныстырылымы және грант алушыларды айқындау));
- 6) сараптама комиссиясының конкурс нәтижелері бойынша қойылған балдар жөнінде түсініктемелері қоса берілетін қорытындысын ұсына отырып, жеңімпаз болған және жеңімпаз деп танылмаған **үкіметтік емес ұйымдарға хабар жолданады**.

Өтінім беру:
<https://cisc.kz/kk/bizding-grant-alwshylar-ueshin-20526.html>

■ **Қысқамерзімді және ортамерзімді мемлекеттік гранттар** конкурсына қатысу үшін өтінім берушілер өтінім қабылдау аяқталатын күн мен уақыттан кешіктірмей операторға осы Қағиданың 7-қосымшасындағы формаға сәйкес қазақ немесе орыс тілінде өтінімді құрылтай құжаттарының көшірмесімен қоса тапсырады;

■ **Ұзақмерзімді мемлекеттік гранттар** конкурсына қатысу үшін өтінім беруші қабылдау аяқталатын күн мен уақыттан кешіктірмей операторға мына құжаттарды қоса бере отырып, осы Қағиданың 9-қосымшасындағы формаға сәйкес қазақ немесе орыс тілінде өтінім тапсырады.

Өтінімдерді бағалаудың негізгі өлшемшарттары:

Сараптама комиссиясына жолданған (демек Ереже талаптарына сәйкестігі тексерілген) өтінімдер мына өлшемшарттар бойынша бағаланады:



жоба қаншалықты өзекті, әлеуметтік маңызы қандай;



жоба қаншалықты жаңашыл, бірегей;



жобаның логикалық байланысы, іске асырылуы, жоба аясында өткізілетін іс-шаралар оның мақсаты, міндеттері мен болжалды нәтижесіне сай ма;



жобаның шығын сметасы қажетіне сай ма, жобаны жүзеге асыруға жұмсалатын шығындар негізді ме;



өтінім берушінің жұмыс тәжірибесі бар-жоғы;



өтінім берушінің ақпараттық ашықтығы.

Ортамерзімді гранттар бойынша қосымша мынадай өлшемшарттар бойынша бағаланады:



жобаны іске асыру ауқымы;



жоспарланған қызметке жобалау командасының қызмет тәжірибесі мен құзыреттерінің сәйкестігі.

Ұзақмерзімді гранттар бойынша қосымша мынадай өлшемшарттар бойынша бағаланады:



өтінім берушінің ақпараттық ашықтығы.

Сонымен бірге **ұзақмерзімді гранттарды** беру конкурсы аясында өтінім берушілер сараптама комиссиясының алдында өз өтінімдерін таныстыратын және қорғайтын **іріктеудің екінші кезеңі** өткізіледі. Сараптама комиссияның екінші кезеңдегі шешімі отырысқа қатысып отырған мүшелердің көпшілік дауысымен қабылданады. Дауыстар тең болған жағдайда, Сараптама комиссиясы төрағасының дауысы шешуші болады.

ЖЕРГІЛІКТІ БИЗНЕСПЕН ФАНДРАЙЗИҢ

Автор:

Айгүл Тағатова

Қайдан және қалай табуға болады?

Шағын және орта бизнес арасынан демеушіні өзіңіз тұратын жерден іздеген дұрыс. Сонымен қатар, ауылыңызда немесе қалаңызда туып-өсіп, кейін басқа ірі қалаларға қоныс аударған бизнес өкілдерін табуға болады. Сауалнама көрсеткендей, бизнесмендердің көпшілігі әлеуметтік жобаларды қолдау арқылы «кіші отанына» көмектесуге дайын.

Шағын және орта бизнеспен тиімді фандрайзинг жасау үшін бизнес өкілімен жеке таныс болу, оның қайырымдылық жасаудағы басымдықтарын, әуестігі мен хоббиін білген маңызды. Сондықтан қаржыландыру іздеу барысында алдымен мүмкіндігінше көбірек ақпарат жинау, қажет байланыстар орнату қажет. Іскерлік іс-шараларға, мысалы, қалаңызда немесе ауылыңызда өтетін үздік кәсіпкер байқауына, кәсіпкерлер форумына қатысып жүріңіз. Бизнеспен ынтымақтастық орнату жөнінде тәжірибеңіз болмаса, сізге немесе әлеуметтік жобаңызға ықыласты ШОБ өкілін таңдаған дұрыс болады. Сізбен алғашқы қарым-қатынас демеушіге жақсы әсер қалдыруы керек, өйткені соның арқасында ол сізге көмектеседі және сізді өзгелерге ұсынады.

Бұл мен оқыған
мектеп, оған қалай
көмектесе аламын?



Бизнеспен серіктестік стратегиясы және негізгі принциптер

Әдетте, шағын және орта бизнес қайырымдылыққа алдын-ала жоспар жасап, бюджет бөлмейді, сондықтан мұндай бастаманы көбінесе компания басшысы пейілі түскенде немесе дәстүрді ұстанған кезде көтереді. Қазақстан қоғамы туралы айтсақ, «Құрбан айт», «Ораза айт», «Наурыз» мерекелерінде және «Мүшел жасын» ырымдап әлеуметтік қажеттіліктерге қаражат бөлетіндер көп. Мерекелерден бөлек, адам өміріндегі маңызды сәттерді, мысалы, аурудан сауығуды, табысты келісім-шартқа отыруды немесе ірі дүние сатып алуды да фандрайзинг кезеңіне жатқызуға болады.

Көбінесе белгілі бір өнімді сататын бизнес өз өнімдерін тарату арқылы көмек көрсетеді. Мұндай жағдайда белгілі бір қызмет жасау, үй-жай немесе техника беру арқылы көмек көрсетуі мүмкін. **Яғни, көмек тек қаражатпен ғана шектелмей, қолдаудың сан алуан тәсілі арқылы жасалуы мүмкін.**

Бизнес өкілдерімен байланысу сізге қиын болса, жергілікті билік органдарына да хабарласып, оларға қажет көмек туралы айта аласыз. Себебі кәсіпкерлер әкімдіктерге жиі жүгінеді. Тиісінше, сіздің идеяңыз жергілікті билік өкілдеріне ұнаса, қаражат тарту мүмкіндігіңіз де артады.

Қаражат алу үшін нені ескеру қажет

Жақсы имидж

Аймағыңыздағы бизнестен көмек алудың бірінші шарты – сенім мен қоғамдағы имидж. Дәл осы имидж фандрайзингде аса маңызды рөл атқарады, сондықтан оны қалыптастыру және сақтау қажет. Имиджге бенефициарлардың, билік өкілдерінің, журналистердің және өзге де мүдделі тараптардың сіздің жұмысыңыз және жеке өзіңіз туралы не айтатынын жатқызуға болады.

Өзіңіз туралы қысқа және нанымды жеткізе біліңіз

Әдетте кәсіпкерлердің уақыты аз, сондықтан сіз өз нәтижелеріңіз бен қажеттіліктеріңіз туралы қысқаша және нанымды жеткізуді үйренуіңіз қажет. 1-2 минут ішінде нақты сандар мен нәтижелерді көрсету арқылы қысқа әрі нұсқа сөйлеуді үйреніңіз. Бұл белгілі бір шеберлікті қажет етеді, сондықтан айна алдында және жақын адамдарыңыздың алдында жаттығуды ұмытпаңыз.

Сондай-ақ, бизнестен көмек сұрауды бірнеше кезеңге бөліп жоспарлаған дұрыс: алдымен жеке әңгімеде немесе кездесуде өзіңіз туралы айтып беріңіз, содан кейін ұйымыңыздың іс-шарасына шақырыңыз, кейін сізге қажет нәрсені еске салу үшін хат жазуға болады.

Бизнес иесінің жеке мүддесін түсіну

Сіздің өтінішіңіз бизнес өкілінің мүддесіне сай болуы керек, өйткені олардың сізге көмектесетін-көмектеспейтіні соған байланысты болады. Мысалы, футболды немесе боксты жақсы көретін адам сіздің жобаңыз аясында өтетін спорт іс-шарасына қаражат бөлуге әлдеқайда дайынырақ болады. Бизнес иесін жеке танымасаңыз, ол адам туралы көбірек білу үшін оның бұқаралық ақпарат құралдарындағы сұхбаттарын оқыңыз немесе әлеуметтік желідегі парақшаларын зерттеңіз.



Бірлесе қаржыландыру туралы сұраңыз



Қолыңызда жобаға деген біраз сома бар бола тұрып, қосымша қаражатқа зәру болсаңыз, қолдау табуға мүмкіндігіңіз жоғарырақ болады. Шағын сома жобаны толықтыруға көмектеседі және сонымен бірге қосылған үлестің маңызын көрсетеді. Нақты нәрсе сұрау керек екені есіңізде болсын. Оған қоса жетпей тұрған қаражатты бірнеше демеушіден бөліп сұрауға болады. Мысалы, балалар арасында садақ атудан жарыс өткізіп жатырсыз делік. Сізге қаржылай қолдау қажет болса, оны бірнеше донорға бөлуге болады: біреуі қатысушылардың жол шығынын, екіншісі тамағын, үшіншісі қонақ үйін немесе сыйлықтарын өтейді. Ақшалай, азық-түлікпен, үй-жаймен, жабдықтармен немесе тағы басқалай көмек көрсетудің бірнеше жолын ұсынуды ұмытпаңыз.

Толық есеп беріңіз



Кәсіпкерлер ақшаның жөнін жақсы біледі. Сондықтан да барлық шығын есебін түбіртектерімен бірге тапсыруды ұмытпаңыз. Құжаттарды тапсырғаннан кейін демеушіге қайтадан алғыс айтып хат жазуды немесе қоңырау шалуды ұмытпаңыз.

Арнайы көңіл бөліңіз



Ықтимал демеуші іс-шараңызға келсе, оған көпшілік алдында көңіл бөлуді ұмытпаңыз, тек бұл жайында алдын ала келісіп қойыңыз. Өйткені, өзіне артық жұрт назары аумаса дейтін демеушілер де бар. Одан бөлек, бизнес өкілімен үнемі хабарласып, мереке, маңызды күндері құттықтау жолдап немесе тоқсан сайын жоба жаңалықтарын айтып отыруды ұмытпаңыз.

Жұмыс құралы

Демеушіге хат

Хат қысқа, бір беттен аспайтын болуға тиіс және мазмұны мынадай болуы қажет:

- ☒ Аты-жөнін атап амандасу, құрмет пен ризашылық білдіру;
- ☒ Іс-шараның мақсатын, мақсатты аудиторияны атау;
- ☒ Нақты өтініш: не қажет және неге қажет;
- ☒ Іс-шара туралы ақпарат: өтетін орны, шақырылған қонақтар, бағдарламасы;
- ☒ Арнайы шақыру.

ҚАЙЫРЫМДЫЛЫҚ ҚОРЛАРЫМЕН ФАНДРАЙЗИНГ

Автор:

Айгүл Тағатова (Дана Жариковамен сұхбат)

Көмекті қалай және қайдан табуға болады?

Еліміздегі қайырымдылық қорлардың базасын¹¹ eGov сайтындағы мемлекеттік қызметтер мен ақпараттар бөлімінен табуға болады. Бұл жерде түрлі бағытта жұмыс істейтін 38 қор жинақталған және олардың атауы, миссиясы, байланыс деректері мен ресми сайты көрсетілен. Сонымен қатар, Atamekenim¹² сайтында Қазақстандағы қайырымдылық ұйымдарының тізімі бар. Азаматтар осы сайт арқылы да өтінім қалдыра алады. Сервисте қорларды айдарлар арқылы, мысалы, көмек көрсету саласына, түріне, алушыға және аймағына қарай іздеуге болатыны өте ыңғайлы.

Дегенмен аталған ресурстар арқылы қорларға өтініш білдіру көмек болады дегенге кепілдік бермейді. КЕҰ таңдаған қайырымдылық ұйымын алдын ала мұқият зерттеп: «Қор қандай бағыттарға қолдау көрсетеді?», «Ол қолдауды нақты қалай жүзеге асырады?», «Ол біздің қажетіміз бен сұраныстарымызға сай келе ме?» деген сұрақтарға жауап беруге тиіс.

Жұмыстың негізгі принциптері мен стратегиясы

Қайырымдылық қорларының бәрінде ұйымның стратегиясы мен оның жұмыс бағытын анықтайтын беделді адамдар мен кәсіби мамандардан құралған басқару органы – қамқоршылар кеңесі бар. Қор жұмысының бағыты немесе салалары әдетте ұйымның сайтында көрсетіледі, сондықтан КЕҰ бірінші кезекте қорлардың бәрін зерттеп, байланыс орнатуға болатын қорларды анықтауға тиіс. Қайырымдылық қорлары тізімінен база жасағаныңыз дұрыс.

Ықтимал демеушілерді олардың жұмыс бағытына қарай анықтағаннан кейін, көмек алуға өтінім беріп, жауап күту керек. Қордың жетекшілерімен немесе қызметкерлерімен кездесуге тырысудың қажеті жоқ, өйткені бұл табысқа жету мүмкіндігін арттырмайды.

Қазақстанда коммерциялық емес ұйымдармен жұмыс істейтін 3 ірі қор:

- «Қазақстан халқына» қоры (ҚХҚ)
- Тұңғыш президент қоры (ТПҚ)
- Samruk-Kazyna Trust қоры (SKT)

Аталған қорлардың әрқайсысы ауылдық коммерциялық емес ұйымдармен жұмыс істейді және әлеуметтік салаларды қолдауда өз басымдықтары бар. Мысалы, «Қазақстан халқына» қорының екі негізгі жұмыс бағыты – атаулы көмек және дамыту бағдарламалары. Бірінші бағыт жеке адамдарға және адамдар тобына көмектеседі. Екіншісі КЕҰ үшін қолайлырақ. Ұйымыңызда қор тізіміндегі әлеуметтік осал топтар қатарына жататындар бар болса, онда бірінші бағытты пайдаланып, бенефициарларыңызға көмек алуға көмектесе аласыз.

Қайырымдылық қорларымен фандрайзинг жасаудың ерекшеліктерін түсінген маңызды. Мысалы, олар кеңсе жалға алу ақысы немесе команданың жалақысы сияқты операциялық шығынды өтемейді. Алайда олардың қаржыландыруымен КЕҰ акциялар мен іс-шаралар өткізу, мақсатты топтарға көмек көрсетуді күшейту арқылы миссиясына қол жеткізе алады.

¹¹ eGov-ғы қайырымдылық қорлары базасы <https://egov.kz/cms/kk/articles/charity-foundation>

¹² Atamekenim: <https://atamekenim.kz/kz>

Қорлардың сайтына кіруді ұмытпаңыз. Сайтта қолдау көрсетілген жобалардан бастап қаржылай қолдауға өтінім беру үлгілеріне дейінгі қажет ақпараттың бәрі болады. Қордың миссиясын, көзқарасын және мақсаттарын оқып шығыңыз. Дегенмен, қорлар жұмысын енді бастаған коммерциялық емес ұйымды сирек қаржыландыратынын атап өткен жөн. Бастапқыда шағын гранттар мен волонтерлік жобаларда тәжірибе жинақтау, халық ішінде және қоғамда имидж қалыптастыру, жобалар бойынша тәжірибесі көбірек ұйымдармен жұмыс істеген дұрыс болады. Осының бәрінен кейін өз стандарттарыңызды біржола дайындап, жоба жасауды үйреніп қана қоймай, сонымен қатар ірі қазақстандық немесе халықаралық қорлардан, компаниялардан немесе бизнестерден демеушілік көмек алуға дайын боласыз.

Жұмыс құралы

Демеушілер базасын құру (6-тарауды қараңыз).

Жетістік жолы

Захира Бегалиева басқаратын «ITeachMe» құзыреттерді дамыту орталығы» қоғамдық қоры Samruk-Kazyna Trust және Global Korea қорларымен ынтымақтастықтың табысты тәжірибесін көрсетіп келеді. Қорлардан қолдау алардан бұрын Захира ұйымдардың сайттарын және олардың қызметінің басымдықтарын зерттеп, ынтымақтастық мүмкіндіктерін мұқият бағалады.

Мысалы, қайырымдылық фестиваліне қолдау көрсеткен Global Korea жағдайында бірнеше критерийді ескерген маңызды болды, олар: көпшілік үшін тең мүмкіндіктерді дәріптеу, проблема және оны шешу мүмкіндіктері туралы ақпарат беру. ITeachMe қоры қойылған талаптарды ескере отырып, қайырымдылық фестивалі аясында пікірталастар, мүгедектігі бар адамдардың шығармашылық көрмесі мен арбада отырғандарға арналған квест өткізді. Жоспарланған іс-шараларға жұртшылық көп қызықты. Қорытынды көрмеге 1000 адам барып, арбада отырғандарға арналған квестке патент берілді. Нәтижесінде ұйым демеушінің барлық талабын орындап, тұрғындар арасында танымалдығын арттырды.

Жобаны көпшілікке тарату критерийінен бөлек, ITeachMe инновация ұсынды. Қазақстанда мүгедектігі бар балаларды оңалту бағдарламалары бұрын 12 жасқа толмаған балаларды көздейтін болса, енді ұйым мүгедектігі бар жасөспірімдерді әлеуметтендіруге және өмірлік дағдыларды үйретуге ден қойды.

«ITeachMe» командасы Samruk-Kazyna Trust қорымен жасөспірімдерге кәсіптік бағдар беру және оларға ақпараттық технологияларды үйрету жобасын жүзеге асырды. Дәл осы шаралар мүгедек арбасында отырған көптеген жасөспірімнің әлеуметтенуіне жақсы көмектесті. Осылайша, олардың алпысы заманауи мамандықты оқып, жұмысқа орналасты.

«ITeachMe» құзіреттерді дамыту орталығының көптеген жетістігі ұйымды дамыту бойынша істелген табанды және жүйелі жұмыспен байланысты екенін айтып өткен жөн. Мысалы, қор өз жолының басында ОАЕҚ-мен серіктес ретінде жұмыс істеп, ұсыныстар сапасын арттыруға ықпал еткен стратегиялар жазу, жұмыс стандарттарын әзірлеу жөнінде бірегей трениңдерден өтті. Сондықтан табыс формуласы – бірнеше компонентті, яғни, инновациялық идеяларды, КЕҰ дамуын, мықты серіктестікті және демеушінің талабына сай болуды үйлестіру деуге болады.



НҰСҚАУЛЫҚТЫҢ АВТОРЛАРЫ



Ринад Темірбеков

- 2006 жылдан бері Орталық Азияның Еуразия қорының директоры;
- Сертификаты бар жоба менеджері (1999-2005);
- Фандрайзер;
- Ұйымдардың институттық дамуы жөніндегі сарапшы;
- Бизнес білім мен менеджмент жөніндегі тренер;
- Корпоратив коуч.

Білімі:

- MBA Іскерлік басқару магистрі – ҚМЭБИ;
- Тарихшы-зерттеуші, С. Аманжолов атындағы ШҚМУ.



Айгүл Тағатова

- Коммерциялық емес ұйымдар мен әлеуметтік кәсіпкерлер тренері;
- Бағдарламалар мен жобаларды бағалаушы (2004-2008 жж., бес шақты халықаралық бағдарлама);
- Әлеуметтанушы-зерттеуші (1998-2000 жж., отыздан астам жоба);
- Сертификаты бар жоба менеджері (2010 жылдан бастап);
- Практик-коуч (2015 жылдан бастап);
- Ұйымдардың институттық дамуы жөніндегі сарапшы.

Білімі:

- Техникалық, экономикалық, ғылым кандидаты.



Динара Нұрышева

- Әлеуметтік жобалар фандрайзері (2017 ж. бері);
- КЕҰ үшін фандрайзинг жөніндегі кеңесші (2021);
- Аймақтық даму саласында ғылыми қызметкер (2012-2017 жж.).

Білімі:

- «Болашақ» стипендиясы бойынша Лондон қалалық университетінің дүниежүзілік саяси экономика магистрі;
- Абылай хан атындағы Қазақ ХҚӘТУ халықаралық қатынас бакалавры.



Томас Ақынов

- Әлеуметтік жобалар фандрайзері (2021 ж. бері);
- Бизнес-аналитик және бизнесті дамыту маманы, Куала-Лумпур, Малайзия (2016-2021).

Білімі:

- Назарбаев Университетінде мемлекеттік басқару магистранты (2022-2024).



CISIC
Civil Initiatives Support Center

АБҚО

- «Азаматтық бастамаларды қолдау орталығы» КЕАҚ (бұдан әрі – Орталық) «Үкіметтік емес ұйымдарды гранттық қаржыландырудың кейбір мәселелері туралы» 2016 жылы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2015 жылғы 31 желтоқсандағы № 1192 Қаулысы негізінде құрылған Қазақстан Республикасының үкіметтік емес ұйымдарына қаржылай грант беру саласындағы оператор.

- Орталық қызметінің негізгі мақсаты – азаматтық бастамаларды қолдау және КЕҰ әлеуетін әлеуметтік саланы дамытудың өзекті проблемаларын шешуге тарту үшін коммерциялық емес ұйымдарға мемлекеттік және мемлекеттік емес гранттар беру және олардың іске асырылуын қадағалау.



Азиза Өтегенова

- StartTime краудфандинг платформасының бас атқарушы директоры (www.start-time.kz);
- Көпшілігі қаражат жинауды табысты аяқтаған жүзден астам стартапты іске қосты;
- 2016 жылы краудфандингті дамыту идеясын ұсынды, TS Development компаниясынан қаржыландыру алды;
- Ал 2017 жылы Санкт-Петербургте ITC Group бизнес-тренинждер курсына аяқтағаннан кейін сертификаты бар краудфандинг маманы атанды;
- 2018 жылы Қазақстанда стартаптарға арналған тегін краудфандинг мектебін ашты;
- Қазақстандағы краудфандинг туралы заң жобасын енгізу жөніндегі жұмыс тобының жұмысына қатысқан.

ЖАЗБАЛАР ҮШІН

Lined area for writing, consisting of 30 horizontal lines.

