

Утвърдил:

[Redacted signature]

Слава Иванова

Изпълнителен директор
на НДФ „13 Века България“



НДФ „13 ВЕКА БЪЛГАРИЯ“
Вх. № РД-07-321
от 30.07.2020 г.



Програма
на Национален гарителски фонд
„13 Века България“
за набиране на дарения
2020 – 2022

юли 2020 г.

СЪДЪРЖАНИЕ:

1.0. Резюме.....	3
2.0. Анализ на оперативната среда.....	3
2.1. SWOT анализ	3
2.2. PEST анализ	4
3.0. Мисия и цели	5
4.0. Основни правила за набиране на дарения	5
5.0. Управление на набирането на дарения	6
6.0. Индивидуално набиране на дарения	7
7.0. Корпоративно набиране на дарения	7
8.0. Кампании за набиране на дарения	7
8.1. Изложение на целите	7
8.2. Проучване и избор на целеви групи	8
8.3. SWOT анализ	8
8.4. Избор на модел за набиране на средства	8
8.5. Комуникация	8
8.6. Техники за набиране на средства	9
8.6.1. Директен маркетинг	8
8.6.2. Реклама	8
8.6.3. Непряка реклама	8
8.6.4. Пряка реклама чрез личен контакт	9
8.6.5. Събития	9
9.0. Набирането на дарения като постоянен процес	10
10.0. Препоръки за осъществяване на програмата за набиране на дарения	10
11. Заключение	11

1.0. Резюме

Програмата на Националния дарителски фонд „13 века България“ за набирание на дарения и привличане на нови български и чуждестранни дарители – физически лица и представители на бизнеса, съгласно мисията и приоритетите на Фонда, очертава насоките в развитието на основната му дейност за тригодишен период (2020 – 2022). Тя разглежда въвеждането на нови съвременни практики за набирание на дарения, откриването и приобщаването на нови дарители към целите и каузите на Фонда и устойчивото нарастване на техния брой, поддържането на доверието в него като институция, която осъществява държавната политика в дарителството и работи в обществена полза.

Програмата е разработена въз основа на Закона за НДФ „13 века България“, „Правилата за набирание, регистриране, управление и разпореждане с дарения в НДФ „13 века България“ и формулира методите за постигане на дългосрочните цели и задачи на Фонда.

2.0. Анализ на оперативната среда

В годините след формирането си НДФ „13 века България“ обединява приноса на над 80 000 дарители и чрез тях участва в създаването и развитието на 250 национални обекти на културата, просветата, науката, здравеопазването, спорта. Сред тях са обществени институции, национални и регионални музеи и галерии, църкви и манастири, монументи, посветени на българската история, възстановени паметници на войнската слава.

Оперативната среда, в която Фондът работи в настоящето е динамична, с действена, силна и акумулираща все повече възможности и съвременни практики конкуренция. Формулирането на стратегически цели и изграждането на план за действие на Фонда в периода 2020 – 2022 изисква сериозен и задълбочен анализ на тази среда.

2.1. SWOT анализ

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
<ul style="list-style-type: none">- националният статут и мисията на организацията са определени със Закона за Националния дарителски фонд „13 века България“и с „Правилата за набирание, регистриране, управление, разпореждане с дарения в НДФ „13 века България“- ръководните органи на Фонда се	<ul style="list-style-type: none">- недостатъчно финансиране за основната дейност на Фонда- в екипа липсват икономисти, специалисти в сферата на маркетинга и във фондонабирането- значително изоставане от съвременните дарителски практики- липса на предимства за Фонда в данъчното законодателство

<p>избират от Министерски съвет</p> <ul style="list-style-type: none"> - четирима министри са членове на Управителния съвет на Фонда - традиции в дарителството - гарантирано спазване на дарителската воля - партньорства на базата на споразумения с институции и организации с отношение към дарителството 	
<p>ВЪЗМОЖНОСТИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Възможност за даряване онлайн на новия сайт на Фонда - Въвеждане на съвременни практики за фондонабиране - създаване на кръг от корпоративни дарители - използване на социалните мрежи с цел достигане до по-широки кръгове и разширяване обхвата на масовите дарителски кампании 	<p>ОПАСНОСТИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - недооценяване спецификата на Фонда и постепенното редуциране на дейността му до подпомагане на маргинални проекти - невъзможността Фондът да осъществява собствена стопанска дейност води до недостатъчно финансиране на проектите му, а оттам и до снижаване на тяхната социална ефективност

2.2. PEST анализ

<p>ПОЛИТИЧЕСКИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - необходимост от провеждане на държавни политики в сферата на дарителството - необходимост от обединение на дарителския сектор на държавно ниво - в новата ситуация, свързана с разпространението на коронавируса, осъзната социална потребност от разширяване на дарителския сектор 	<p>ИКОНОМИЧЕСКИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - тенденция към увеличаване на относителния дял на компаниите със собствени програми за социална отговорност - временно увеличаване на броя на индивидуалните дарителски актове по време на пандемията - икономическата криза, масовото обедняване и фалитите, породени от пандемията, ще доведе до намаляване на бюджетите за социална отговорност на
---	---

	корпорациите и ще редуцира броя на малките индивидуални дарения
СОЦИАЛНИ - благодарение на социалните мрежи, интернет и все по-активното присъствие на Фонда в масмедииите се разширява кръга от социални групи в дарителските ни кампании - сред многобройните новопоявили се неправителствени организации в сектор дарителство, Фондът отстоява националния си статут и „запазена марка“	ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ - интернет и социалните мрежи дават нови възможности за разгръщане на по-мощни и масови дарителски инициативи: сайт, фейсбук страница, лендинг страници - онлайн даряването става все по-достъпно – компютри, мобилни устройства и други съвременни технологии

3.0 Мисия и цели

Съгласно Закона за Национален дарителски фонд „13 века България“, мисия на Фонда е „организирането и подпомагането на дарителската дейност, извършвана от български и чуждестранни физически и юридически лица в подкрепа на образованието, науката, културата, възстановяването и опазването на исторически и културни ценности, здравеопазването и други социални сфери“.

Стратегическите цели на НДФ „13 века България“ в дарителството произтичат от мисията, статута и основните насоки в дейността му. Те са:

- 3.1. Институционализиране на гържавни политики в дарителството;
- 3.2. Инициране на промени в данъчното законодателство, които да гарантират данъчни предимства за дарителите на Фонда.
- 3.3. Инициране, организиране и подпомагане на кампании в полза на национални каузи и обществено значими проекти.
- 3.4. Създаване на общество на основните дарители с интерес към инициативите и дейността на Фонда.
- 3.5. Изграждане на мрежа от стратегически партньорства със сродни международни организации на базата на задълбочени социални проучвания за достигане до максимален брой индивидуални дарители.

4.0. Основни правила за набиране на дарения

Световната практика показва, че правилата във фондонабирането се основават на 5 принципа: законосъобразност, прозрачност, честност, почтеност и

финансова отговорност.

Макар в България да няма нормативно утвърдени общи правила за фондонабиране, Законът за НДФ „13 Века България“ и „Правилата за набиране, регистриране, управление, разпореждане с дарения в НДФ „13 Века България““ определят необходимата юридическа, социална и морално-етична рамка на дарителската дейност на Фонда и тя съответства на посочените по-горе принципи.

5.0. Управление на набирането на дарения

Управлението на набирането на дарения – парични, недвижими имоти, движими вещи, задължително трябва да съответства на по-горе изброените основни принципи. Отговорността и прозрачността са в основата на всяка успешна благотворителна кампания. Това означава проактивно и реактивно да бъде осигурена информация за дейността на организацията. Необходимо условие е и демонстрирането пред дарителите конкретно за какво ще бъдат използвани техните дарения и как това ще допринесе за изпълнението на мисията на дарителската кампания и нейните цели.

Най-важният принцип при фондонабирането безусловно е честността към дарителите и тяхната воля. Когато се събират дарения с определена цел, те задължително се разходват за нея. Съгласно чл. 4 от Закона за НДФ „13 Века България“, Фондът „гарантира изпълнението на дарителската воля“.

„Правилата за набиране, регистриране, управление, разпореждане с дарения в НДФ „13 Века България“ уреждат механизмите, касаещи законосъобразното набиране и разходване на дарения от страна на Фонда, както и данъчните облекчения, които дарителите могат да ползват.

Друг важен момент при набирането на дарения за благотворителни инициативи е защитата на личните данни на дарителите. Фондът има утвърдени „Вътрешни правила за мерките за защита на личните данни“ и в дейността си спазва всички разпоредби, касаещи опазването на личните данни на своите контрагенти.

Фондът е задължен да проучва произхода на предлаганите дарения съгласно приетите „Вътрешни правила за реда за контрол и предотвратяване изпирането на пари и финансирането на тероризма“.

Набирането на дарения се осъществява по два начина:

- чрез индивидуални дарения;
- чрез корпоративно набиране на дарения.

За всеки конкретен проект и кампания се избира подходящият метод за фондонабиране или комбинация от тях.

6.0. Индивидуално набиране на дарения

Индивидуалното набиране на дарения е най-важният и най-ефективният като относителна тежест компонент във фондонабирането. То включва няколко различни като метод и организация на работа сфери. Хората даряват за благотворителни каузи по много различни начини и е въпрос на избор на техники и подход те да бъдат инспирирани да дарят за конкретна кампания, включително чрез директен маркетинг, реклама и лично осъществяване на набирането. Личните дарения могат да бъдат еднократни, редовни месечни, наследство чрез завещание, или голямо дарение. Диапазонът от действия и начини за набиране на индивидуални дарения е много широк. Изборът на начин на набиране на лични дарения зависи от много фактори, включително техния мащаб, кауза, история. Ето защо този избор винаги трябва да бъде конкретен.

7.0. Корпоративно набиране на дарения

Работата с партньори – агенции или бизнес партньори, е от съществено значение за набирането на дарения. Капацитетът, експертизата, практическата информация и иновативните идеи, които тези партньори предлагат, допринасят за разгръщането на благотворителните инициативи и достигането до много по-широк кръг от социални групи. Установяването на работещо партньорство е от съществено значение. Много важно е, когато се работи с трета страна, тя да бъде възприемана като продължение на собствената организация, като се осигури възможността членовете на нейния екип да работят и като нейни представители. Необходимо е тази трета страна не само да е запозната, но и да бъде задължена да спазва всички основни правила за набиране на дарения във Фонда, включително и за работата с лични данни.

8.0. Кампании за набиране на дарения

Организирането на всяка дарителска кампания започва със създаване на конкретен и подробно разработен План за набиране на дарения, в който подробно и последователно се разписват всички необходими стъпки за реализацията ѝ:

8.1. Изложение на целите

Изложението съдържа: мисия и визия, управление, история на организацията, стратегически цели на кампанията, резултати и доказателства, необходими ресурси. В изложението се обяснява необходимостта от дарителска подкрепа и се очертават очакваните резултати от направените инвестиции.

Изложението е основата за изготвяне на всички рекламни материали на кампанията, публикувани в бюлетини, в електронни писма, в уебсайта на Фонда, в брошура за дарителите и др.

8.2. Проучване и избор на целеви групи

Проучването на целевите групи е неразделна и много важна част от подготовката и реализацията на всяка дарителска кампания. Наред с формулирането на мисия, цели и послание на кампанията, това предварително проучване на потенциалните дарители в голяма степен предопределя нейния успех. Анализът на целевите групи включва ясно и точно формулиране на техните характеристики и обем и на потребностите им. Анализът, също така, включва определяне на вероятността за дарения от всяка група, на предполагаемия ѝ финансов ресурс, както и на заинтересоваността от реализацията на кампанията.

Въз основа на изготвения анализ, за всяка конкретна кампания се създава регистър с потенциални дарители.

8.3. SWOT анализ:

- сравнение с потенциални конкуренти;
- оценка на популярността на организацията;
- оценка на финансовите ресурси, от които се нуждаем за постигане на мисията.

8.4. Избор на модел за набиране на средства:

- моделът G.I.V.E.S. – определя 5 посоки на действие за постигане на поставените цели: РАСТЕЖ-УЧАСТИЕ-ПОПУЛЯРИЗИРАНЕ-ЕФЕКТИВНОСТ-СТАБИЛНОСТ;
- моделът SMART – означава КОНКРЕТЕН-ИЗМЕРИМ-ПРИЕМЛИВ-РЕАЛИСТИЧЕН-ОБВЪРЗАН СЪС СРОКОВЕ.

8.5. Комуникация

- В зависимост от избрания модел за набиране на средства се подготвя окончателен списък с целевите групи, с които ще се работи по време на кампанията;
- поставят се времеви рамки за комуникация;
- изготвя се комуникационна матрица, която представлява основата за дейността по набиране на средства през годината. Тя може да включва информационни бюлетини, предложения за подкрепа, съобщения за събития, годишни доклади и др. Целта ѝ е да гарантира, че съобщенията се изпращат редовно и съдържат основните послания.
- Възможни средства на комуникация: изпращане на имейли до членовете на Управителния съвет за успешни действия, актуална информация за кампания до

гарители, месечни емоционални имейли, писма, линкове до потенциални гарители, за да се култивират отношенията с тях, изпращане на персонални покани, обаждане по телефона;

- брошура за кампанията – основен елемент за създаване на усещане за професионално изпълнение на кампанията на потенциалния гарител и за вдъхване на доверие;

- официално обявяване и рекламиране на кампанията.

8.6. Техники за набиране на средства

8.6.1. Директен маркетинг:

- преки писма;

- телефонни обаждания;

- имейли;

- SMS;

- личен контакт.

8.6.2. Реклама:

- билбордове;

- вестници и списания;

- реклама по интернет.

8.6.3. Непряка реклама/под линия –BTL/:

- кутии за гарения;

- листовки;

- бюлетини;

- собствена уебстраница.

8.6.4. Пряка реклама чрез личен контакт:

- пряк диалог/на улицата;

- присъствие на масови събития/фестивали;

- от врата до врата.

8.6.5. Събития:

- аукционни;

- концерти;

- фестивали;

- спортни събития.

9.0. Набирането на дарения като постоянен процес

Процесът за постоянно набиране на средства включва 4 основни стъпки:

- идентификация и проучване на потенциалните дарители – 20%;
- култивиране на взаимоотношенията с потенциалните дарители – 25%;
- искане на дарение – кулминация – 5%;
- признание и внимание, които постоянно се изразяват към дарителя – 50%.

В дейността на Фонда по привличане на основни и постоянни дарители водеща роля има личният контакт. Началото е възможно да бъде поставено от членовете на Управителния съвет на Фонда, изпълнителния директор, служителите, съществуващи партньорства, бенефициенти на Фонда през годините, които да популяризират каузата на Фонда и да осъществяват връзки с досегашни и потенциални дарители.

10.0. Препоръки за осъществяване на програмата за набиране на дарения:

10.1. Разработване на план за комуникация за всяка дарителска кампания или акция с включени:

- работен екип;
- списък на целевите групи за комуникация;
- времеви график за изпращане на информацията;
- комуникационна матрица с цел да гарантира редовното изпращане на основните послания;
- информация за осъщественото от Фонда с оказаната подкрепа.

10.2. Поддържане на съществуващите отношения между Фонда и дарителите.

10.3. Привличане на вниманието и насочване на интереса на потенциалните основни дарители към каузата, за която Фондът набира дарения чрез:

- разясняване на мисията и целите на дарителската кампанията;
- презентирание на конкретен бюджет по пера и отчет за всяко конкретно дарение;
- представяне на партньорите по проекта;
- формулиране на постигнатото на всеки етап от реализацията;
- анализ на резултатите, оценка и популяризиране на постигнатото.

10.4. Поддържане на регистър на дарителите, чрез актуализиране на базата данни във Фонда.

10.5. Осъществяване на взаимодействие със сродни международни организации.

11.0. Заключение

В своята вече 40-годишна история НДФ „13 Века България“ преминава през различни етапи на своето развитие. Създаден в началото на 1980-те години в обществено-политическата система на тоталитарната държава, той има за задача на държавно ниво да осъществява цялата дарителска дейност в страната, както и да стимулира и акумулира всички дарителски потоци от чужбина. С промяната на системата и оттеглянето на държавата, след отпадане на държавното финансиране, през 90-те години Фондът по инерция изпълнява своите функции, постепенно губи значението си и все повече ограничава периметъра и мащаба на дейността си.

През 2001 е приет и обнародван Законът за Фонда, който регламентира целите и задачите, начинът на управление и структурата му. Запазват се елементите от първоначалната юридическа форма на държавно-обществена организация, но в новата обществена среда особенният статут не винаги се явява преимущество. Структурата запазва двустепенността на управление – Управителен съвет и изпълнителен директор, избирани от Министерски съвет, но едновременно с това тя е редуцирана до Централно управление с минимален състав и три регионални звена, чиято дейност най-често се ограничава до опазване на недвижим имот и провеждане на културни събития с регионален характер и значение. Дарителските инициативи на Фонда се свеждат до периодични предметни дарения – предимно книги или произведения на изкуството, за различни организации или подкрепа на осъществявани от други институции дарителски кампании. В същото време нишата на дарителството бързо се запълва от появилите се, динамични и реактивни НПО, които успяват активно и адекватно да отговорят на новите потребности.

През 2008 на Фонда е отпусната и бюджетна издръжка в размер на 200 000 лв., която е предназначена за поддържане на имотите и за т.н. специфична дейност – финансова подкрепа за малки проекти в културата, образованието, здравеопазването и социалната сфера. Всички останали, предвидени в Закона за Фонда начини на финансиране се оказват или неработещи, или несъстоятелни поради настъпилите промени в икономическата и финансовата сфера.

Новата социално-политическа и икономическа среда поставят пред организацията и реализацията на дарителската дейност на Фонда още по-големи изпитания и трудности. В условията на остра конкуренция и водещи принципи на частен пазар, пред него стои дилемата или да продължи да следва

унаследени и вече архаични начини на функциониране, които неизбежно водят към по-нататъшно свиване и редуциране, или да промени изцяло своята визия за основната си дейност, да припознае и усвои нови, съвременни дарителски политики и практики и да потърси своето място между държавните институции и дарителските организации.

Първа, важна стъпка в осъществяването на тази задача е създаването на документ, който да очертае позицията на НДФ „13 века България“ за развитието на дарителството в България. Настоящата програма е опит в тази посока. Без да претендира за завършеност, тя дава общ поглед към проблемите и рамка за тяхното решаване. Много важна е ролята на Управителния съвет на Фонда като генератор на идеи и ръководен орган, който чертае насоки и визии. Необходими са и сериозни социологически и маркетингови анализи, както и изработване на нов финансов механизъм като стабилна основа за бъдещите процеси на трансформация. За да бъде Фондът национален и дарителски.

Настоящата програма за дейността на НДФ „13 века България“ за периода 2020 – 2022 г. е приета на 19-ото заседание на Управителния съвет на Фонда, проведено на 29.07.2020 г.